



Gartnerierhvervets økonomi og rammevilkår

Hansen, Henning Otte

Publication date:
2016

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Hansen, H. O. (2016). *Gartnerierhvervets økonomi og rammevilkår*. Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet. IFRO Rapport Nr. 245

IFRO Rapport



Gartnerierhvervets økonomi og rammevilkår

Henning Otte Hansen

IFRO Rapport 245

Gartnerierhvervets økonomi og rammevilkår

Forfatter: Henning Otte Hansen

Udgivet marts 2016

ISBN: 978-87-92591-65-4

Udarbejdet i henhold til aftalen mellem Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi og Miljø- og Fødevareministeriet om forskningsbaseret myndighedsberedskab.

IFRO Rapport er en fortsættelse af serien FOI Rapport, som blev udgivet af Fødevareøkonomisk Institut. Se hele rapportserien på http://www.ifro.ku.dk/publikationer/ifro_serier/rapporter/

Se også flere myndighedsaftalte udredninger på www.ifro.ku.dk/publikationer/ifro_serier/udredninger/

Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C
www.ifro.ku.dk

Gartnerierhvervets økonomi og rammevilkår.

Udarbejdelse af analyse af udviklingen i den økonomiske situation i det danske gartnerierhverv for erhvervet samlet set og fordelt på forskellige gartnerityper, herunder nøgletal for omsætning, likviditet, rentabilitet, beskæftigelse og import/eksport.

Indholdsfortegnelse

Indholdsfortegnelse	2
Gartneriets økonomiske situation, ultimo 2015	5
Resume/konklusion	6
Den danske gartnerisektor - et overblik	14
Økonomiske nøgletal for gartnerierhvervet pr. gartneribedrift	17
Introduktion.....	17
Nøgletal	17
Kommentarer til nøgletal	24
Resume/konklusion.....	27
Indkomstspredning	28
Resume/konklusion	32
Priser på gartneriprodukter	33
Indledning	33
Prisudvikling i de enkelte produktionsgrene	33
Prisudvikling på potteplanter.....	35
Bær	37
Resume/Konklusion.....	38
Udviklingen i følgeindustrien	39
Handelsleddet.....	39
Medlemsudvikling i engroshandlen.....	39
Blomsterhandel - økonomisk udvikling.....	42
Salgsformer.....	44
Produktgrupper.....	44
Dybfrosne grøntsager.....	46
Introduktion.....	46
Udviklingen frem til i dag	46
Markedsudfordringer for dybfrostindustrien	50
Nedgang for den danske sektor for dybfrosne ærter	50
Faldende eksport og markedsandele.....	51
Private labels og dybfrosne grøntsager.....	54
Årsager og erfaringer.....	54
Juice- og saftindustrien.....	56
Introduktion.....	56
Økonomisk og strukturel udvikling	57
Resume/konklusion.....	58

Gartnerierhvervets betydning – totalt set	60
Produktion og værdiskabelse	60
Beskæftigelse	63
Eksport	66
Eksportens størrelse	66
Eksportorientering	67
Eksportens sammensætning	69
Eksportmarkeder	72
Markedsspredning	76
Konkurrenter på eksportmarkeder	77
Nettoimport, import og selvforsyningsgrader	81
Importlande	86
Resume//konklusion	87
 International benchmark - Gartnerierhvervets økonomiske rammevilkår	 89
Indledning	89
Typer af rammevilkår.....	89
Udvikling i rammevilkårene.....	91
Gartnerisektorens rammevilkår - belyst ved spørgeskema-undersøgelse	98
Internationalt konkurrencepres.....	98
Typer af rammevilkår.....	100
Prioritering af rammevilkår.....	101
Omkostninger.....	104
Vækst.....	107
Forskning, udvikling og uddannelse	107
Udflytning og udenlandske investeringer.....	109
Gartnerivirksomhedernes rammevilkår.....	112
GASA Group.....	112
GASA Nordgrønt.....	113
Aarstiderne.....	114
SeedCom A/S.....	115
Dansk Gartneri.....	116
Samlet vurdering af rammevilkårene.....	118
Case: Vilkår for tomatproduktion i Danmark og Sverige.	
Alfred Pedersen og Søn ApS.....	120
Markedet.....	120
Virksomhed: Alfred Pedersen og Søn.....	121
Konkrete forskelle i rammevilkår.....	122
Case: Gartnerisektoren i Danmark og Holland.....	124
Udviklingen i gartneriet i Danmark og Holland	124
Strukturforskelle mellem danske og hollandske væksthushavende gartnerier.....	125
Indkomstudvikling.....	126
Forskelle i konkurrenceevne og resultater: Danmark og Holland.....	127
Resume/konklusion.....	130

Støtteordninger	133
PO - producentorganisationer	133
LDP - Landdistriktsprogrammet	133
GUDP - Grønt Udviklings- og Demonstrationsprogram.....	133
EUDP (Energiteknologisk udvikling og demonstration)	134
Miljø- og Fødevareministeriets Miljøteknologisk Udviklings- og Demonstrationsprogram (MUDP)	134
Effekter af støtteordninger	135
Resultater af offentligt støttet innovation i gartneriet	136
Evaluerings af Den Nationale Strategi (PO)	138
Resume/konklusion	140
Energiomkostninger	141
PSO-afgifter.....	143
Case: VE og Fynsværkets blok 7.....	145
Resume/konklusion.....	146
Kilder	148

Gartneriets økonomiske situation, ultimo 2015

Indtjeningen i gartnerierhvervet blev generelt forbedret i 2014, omend det var fra et meget lavt niveau i 2013. Det ser ud til, at forbedringen fortsatte ind i 2015. Selv om der har været en forbedret indtjening i de seneste år, er både lønningsevne og forrentningen af den anvendte kapital meget lille.

Der er dog store forskelle i den økonomiske situation afhængig af dels driftsgren, dels gartneribedriftenes størrelse. Især frugt- og bærbedrifterne har en meget lav indtjening, hvilket især skyldes en negativ prisudvikling på grund af konkurrence fra især Østeuropa. I perioden 2010-14 har der for alle fem hovedsektorer i gartneriet været en realprisnedgang, og priserne under ét er ikke blevet væsentligt forbedret i 2015. Den forbedrede indkomst er dermed bl.a. sket via effektiviseringer og omkostningsbesparelser.

Inden for de enkelte driftsgrene er der dog også betydelige indtjeningsforskelle mellem de f.eks. 10 pct. bedste og de 10 pct. dårligste.

Den generelt lave lønningsevne i gartneriet gør det vanskeligt at tiltrække investeringer, lånekapital og nye unge gartnere til erhvervet.

Den danske gartneriproduktion under ét havde pæne vækstrater i 1970'erne og 1980'erne og frem til midten af 1990'erne, hvor væksten aftog, og der har siden været en næsten konstant nedgang. Udviklingen er ikke væsentligt forandret i 2015. Der er flere årsager på den negative udvikling - og årsagerne er også forskellige fra sektor til sektor. Gartnerierhvervet har i de senere år været udsat for stort konkurrencepres fra især Holland på både nære og fjerne markeder, men også på hjemmemarkedet.

Ud fra interviews og spørgeskemaundersøgelser ses det, at lønomkostninger og afgifter er blandt de mest belastende rammevilkår for gartneriet. PSO-afgiften angives således som en væsentlig forklaring på nogle store potteplantegartneriers dårlige indtjening.

Dele af gartnerierhvervet ser ud til at være i en "ond cirkel", hvor dårlig indtjening forhindrer nye investeringer i innovation og effektivitetsforbedringer, hvilket så igen begrænser de fremtidige indtjeningsmuligheder. Udviklingen i 2015 ser ikke ud til at have ændret denne situation.

Der er ikke tegn på, at gartneriets handels- og forarbejdningsindustri vil være nogen væsentlig drivkraft bag øget vækst og indtjening i gartnerierhvervet. Blomsterengrosledet har dog haft en god strukturudvikling og indtjeningsforbedring, som på lidt længere sigt kan forbedre potteplantegartneriernes situation. Derimod er frugt- og grønsagsindustrien blevet yderligere svækket i de seneste år, herunder også i 2015.

Resume/konklusion

Økonomiske nøgletal

De økonomiske nøgletal (baseret på regnskabstal fra Danmarks Statistik) varierer betydeligt mellem produktionsgrenene og også over tid. Overordnet set for perioden 2008-2014 kan man konstatere, at målt på forrentningsprocent og afkastningsgrad (resultat af primær drift + tilskud - ejer aflønning i pct af bruttoudbytte) klarer små potteplantegartnerier, frugt- og bærplanter og planteskoler sig dårligst, mens store potteplantegartnerier og væksthushortensager klarer sig bedst.

Store potteplantegartnerier har den højeste gældsprocent og dermed den laveste soliditetsgrad (egenkapital i forhold til aktiverne). De har den største forrentningsprocent af alle - hvilket også er nødvendigt for at kunne forrente den relativt store gæld.

De små og til dels de mellemstore potteplantegartnerier har meget lave - eller endog negative - forrentnings- og afkastgrader. De store gartnerier har en større lønningsevne, men da de samtidig har en meget høj gæld og en lav soliditet, har de kun i begrænset omfang finansiel mulighed for at overtage de mindre gartnerier. Gartnerierne har et generelt problem med en høj og stigende brugeralder (alder på gartnerierne).

Det er også kendetegnende for næsten alle gartnerisektorer, at forrentningsprocenten (overskuddet i pct. af den anvendte kapital) er lav. Den gennemsnitlige forrentningsprocent ligger på 1,8, og kun store potteplantegartnerier ligger over 3 pct. I en konkurrence med andre erhverv om at tiltrække ressourcer som både arbejdskraft, gartneriejere, kapital og innovation er en forrentningsprocent på under 3 ikke meget - også set i lyset af den betydelige risiko og usikkerhed, som erhvervet er udsat for.

Udviklingen i perioden 2008-14 viser, at soliditetsgraden i gartneriet har været relativt konstant. Egenkapitalen er dog faldet i de senere år, og fra 2009 til 2012 faldt den gennemsnitlige egenkapital i gartneriet fra 8,0 mio. kr. til 4,8 mio.kr. I 2014 skete der dog igen en lille stabilisering.

Regnskaber for 2014 for de syv store danske potteplantegartnerier viser, at 2014 blev et væsentligt bedre år end 2013. For disse syv potteplantegartnerier er der nu igen samlet set et positivt resultat.

En undersøgelse af et bredt udsnit af de danske væksthushortnerier beliggende på Fyn viser også, at indtjeningen - både i potteplantegartnerier og i væksthushortnerierne ialt - i 2014 igen er vendt og er blevet positiv. Forbedringen kommer primært fra omkostningssiden, mens pris- og afsætningssituationen ikke har været specielt gunstig.

Indkomstspredning

Der er en betydelig spredning i indtjeningen blandt gartneribedrifterne. Indtjeningen i hhv. de bedste og de dårligste 10 pct. af gartnerierne ligger i størrelsesorden 2 til 3 mio. og -0,5 til -1,5 mio. kr. Indtjeningsforskellen mellem de dårligste og de bedste 10 pct. er relativt konstant siden 2006, nemlig i størrelsesorden 3,5-4 mio. kr.

Forskellene i indtjening kan også illustreres ved at se på, hvorledes gennemsnittet af de henholdsvis bedste og dårligste 25 pct. af gartnerierne performer. Her ses det, at der især blandt både frilands- og væksthushavende gartnerierne er en stigende (og nu stor) indtjeningsforskel mellem den bedste og den dårligste kvartil.

Den store spredning i indtjeningen antyder, at forudsætningerne for en generel øget indtjening i gartnerierhvervet er til stede, da en del af spredningen sandsynligvis kan forklares ved forskelle i management og driftsledelse.

Priser på gartneriprodukter

På lang sigt er det forventeligt, at priserne på gartneriprodukter vil stige mindre end inflationen. Samtidig er det også normalt, at bytteforholdet - forholdet mellem gartneriets salgs- og faktorpriser - vil falde. Samme tendens gælder på landbrugsområdet.

I perioden 2010-14 har der for alle fem hovedsektorer i gartneriet været en realprisnedgang. Især frugt & bær samt potteplanter har haft en negativ prisudvikling med et nominelt prisfald. Set over en lidt længere tidsperiode kan der konstateres store forskelle i prisudviklingen fra produkt til produkt. Der er dog tegn på, at især produkter til industrien har haft prisfald, mens produkter til frisk konsum har haft en mere positiv prisudvikling.

Set over en 10-årig periode har været en betydelig realprisnedgang på potteplanter. Det er også værd at bemærke, at i perioden er producentpriserne (afregningspriser til landmænd og gartnere) på både mælk og slagtesvin steget mere end potteplanter.

Især på bærområdet er der store udfordringer. For eksempel faldt priserne på solbær til industri i 2014 med 65 pct. Et stor konkurrencepres fra især Polen er her en væsentlig forklaring.

Følgeindustrien

Handelsleddet forbinder gartnerne og deres produkter med markedet og forbrugerne og er dermed et vigtigt led. GASA'erne og Copenhagen Markets er to store engroshandelsled for gartnerisektoren. GASA'erne har gennem de seneste årtier været gennem en kraftig strukturudvikling i retning af færre men større selskaber, men indtjeningen har været noget vigende set over en længere periode. De fire GASA'er (incl. Gasa Group Denmark) har således haft et akkumuleret negativt resultat på godt 175 mio. kr de sidste 10 år.

De danske virksomheder inden for engrossalg af blomster og planter har - efter nogle meget negative år - igen en lidt mere stabil udvikling. Udviklingen går i retning af mere kontrakthandel i gartneriets afsætningsled, mens salg „under uret“ nu reelt er ophørt. Udviklingen går klart i retning af mere kontrakthandel, og i flere af GASA'erne er både salg og afsætning i en vis grad organiseret i såkaldte produktgrupper.

Den danske produktion af dybfrosne grønsager - herunder især dybfrosne ærter - var tidligere en succeshistorie, hvor både omsætning, eksport og verdensmarkedsandele var i top. I de seneste årtier er produktionen og afsætningen imidlertid stagneret og faldet, og med de seneste udmeldinger ender sektoren sandsynligvis med at blive begrænset nicheproducent.

I 2000 overtog den belgiske Ardo koncern alle Danisco Foods' aktiviteter inden for frosne grøntsager og færdigretter. Ardo havde i de følgende år ca. 80 pct. af markedet for dybfrosne grøntsager i Danmark, og Ardo er stadig den helt dominerende danske producent af dybfrosne grønsager. Ardo meldte i 2014 ud, at man ville nedskalere produktionen i Danmark. Ardo begrundede selv udviklingen med, at rammevilkårene for danske fødevarerproducenter er for dårlige.

Produktion af grønne ærter til konserves- og dybfrostindustrien var for nogle årtier siden en stærk dansk kompetence. I 1980'erne blev der produceret ærter til konserves- og dybfrostindustrien på op til 12.000 ha., og der var fire betydende dybfrostindustrivirksomheder, som aftog, forarbejdede og solgte varerne. Siden er det gået ned af bakke: Arealet er reduceret med mere end 75 pct. og udgør nu kun 2.800 ha. Samtidig er antallet af virksomheder reduceret til én, som i perioden er blevet solgt til udlandet. Danmarks eksport af dybfrosne grønsager var større end Sveriges i starten af 1990'erne, men siden er udviklingen gået i hver sin retning.

En stor del af de danske dybfrosne grønsager sælges under private labels, altså supermarkedskædernes navn

Konkurrence- og afsætningsforholdene på markedet for dybfrosne grøntsager har også på andre områder forandret sig. Tidligere store eksportlande som Frankrig og Holland har mistet terræn og har tabt markedsandele, mens Polen er blevet en stadig større eksportør. Kinas andele af verdensmarkedet er steget med mere end 80 pct. i de sidste 10-15 år, og hvis den seneste udvikling fortsætter, vil Kina snart være verdens største eksportør.

Den danske juice- og saftindustri, som også er en del af gartnerisektorens værdikæde, har generelt været kendetegnet ved lav indtjening gennem længere tid – med Co-Ro og til dels Rynkeby Foods som undtagelser. De virksomheder, som ud fra økonomiske nøgletal klarer sig godt i branchen, er typisk vindere, fordi de har styr på "sourcing" – råvareleverancerne – og her er der virkelig tale om et globalt råvaremarked.

Gartnerierhvervets betydning

Det danske gartnerierhverv består af 7 forskellige sektorer - med andelen af den samlede produktionsværdi i 2014 (4,0 mia. kr) i parentes:

- Potteplanter (46%)
- Frilandsgrøntsager (21%)
- Væksthusgrøntsager (13%)
- Planteskoleprodukter (10%)
- Frugt og bær (8%)
- Champignons (2%)
- Afskårne blomster (0,3%)

Potteplanter er således en dominerende sektor i gartnerierhvervet.

Den danske gartneriproduktion under ét havde pæne vækstrater i 1970'erne og 1980'erne og frem til midten af 1990'erne, hvor væksten aftog, og der har siden været en næsten konstant nedgang. Nedgangen gælder både produktionen og værditilvæksten i erhvervet. Produktionsværdien er faldet med mere end 20 pct. siden starten af 1990'erne. Der er flere årsager på den negative udvikling - og årsagerne er også forskellige fra sektor til sektor.

Gartnerierhvervet skaber beskæftigelse både i og uden for den egentlige primære gartneri-sektor. Inden for det egentlige primære gartnerierhverv udgøres beskæftigelsen af dels gartneriejerne og deres familier, dels fremmed medhjælp. Alt ialt må den direkte og afledte beskæftigelse fra gartneriproduktionen antages at være omkring 10.000 personer, hvoraf ca. 1/3 er afledet beskæftigelse

Eksporten af gartneriprodukter udgør godt fire mia. kr om året. Siden starten af 1990'erne er den løbende værdi af eksporten af gartneriprodukter steget, men fratrasket inflationsstigningen i perioden har der været en realnedgang. Hovedparten af den danske gartneriproduktion eksporteres, og dermed er de internationale markedsforskelde af stor betydning for hele gartnerisektoren.

Stueplanter (potteplanter til primært indendørs anvendelse) udgør i dag mere end halvdelen af den danske gartnerieksport. Frugt har udspillet sin rolle som eksportprodukt, og grøntsager har også en aftagende og lille betydning. Restgruppen "blomsterløg, haveplanter, afskårne blomster m.m." består af en række forskellige produkter, og denne gruppe har haft en stigende andel af den samlede eksport siden starten af 1990'erne.

Der har været betydelige ændringer i eksportmarkedernes betydning gennem de seneste årtier. Tyskland er det vigtigste marked men har tabt betydning i de seneste 10-15 år. Sverige aftog halvdelen af den danske eksport frem til starten af 1970'erne, men især efter den danske indtræden i det daværende EF mistede Sverige betydning. I midten af 1990'erne, hvor Sverige blev medlem af EU, aftog landet godt 20 pct. af den danske eksport, men efterfølgende er andelen igen steget. Holland har fået en stigende betydning som eksportmarked for danske blomster og planter. Holland er i dag det tredievigtigste eksportmarked.

Holland optræder som vigtigste konkurrent på alle væsentlige markeder for danske blomster og planter. Selv på Danmarks geografiske nærmarkeder som Sverige og Norge er Holland den største eksportør - og altså større end Danmark.

Gennem de seneste årtier er en stigende andel af danskernes forbrug af frugt og grønt blevet dækket af importerede varer. I dag udgør importvarer ca. halvdelen af forbruget af grøntager og mere end 80 pct. af forbruget af frugt. Tendensen i retning af, at den indenlandske produktion dækker en faldende andel af forbruget, har været gældende over en lang periode. Det ses også af, at selvforsyningsgraden - den andel af forbruget som kommer fra indenlandsk producerede varer - generelt har været faldende gennem årtier.

På hjemmemarkedet er Holland den største konkurrent, når det gælder ærter, jordbær, levende planter og pærer, mens Tyskland er størst, når det gælder kartofler. Tyskland er dog en vigtig konkurrent på de fleste produkter. Spanien er største konkurrent m.h.t. agurker og næststørste konkurrent m.h.t. tomater.

Rammevilkår

Rammevilkårene - eller de forhold, som er af betydning for konkurrenceevnen - dækker over en lang række forskellige forhold. Hvis man spørger nogle af de virksomheder, som er centrale i gartneri-sektoren, viser der sig dog et ret entydigt billede af, at der er nogle få, men meget vigtige rammevilkår for erhvervet. De forskellige rammevilkår kan opdeles på interne og eksterne forhold samt i forhold til graden af påvirkelighed.

Når man ser på alle rammevilkår - eller konkurrencefaktorer målt via IMD's opgørelse af WorldCompetitiveness - under ét, gælder det således, at Danmark ligger relativt højt på den internationale rangstige. Danmark var i 2015 således nr. 8 blandt de 61 lande, mens Holland, Danmarks store konkurrent på gartneriområdet, ligger marginalt dårligere placeret.

En sammenligning af arbejdsomkostninger i landbruget (hvilket antages at være på samme niveau som i gartneriet) i EU viser, at Danmark ligger klart højest - hvad angår både timeløn og total omkostning pr. time. I forhold til Holland ligger Danmark 80 pct. højere, og forskellen er steget fra 2006 til 2012.

Gartnerisektorens rammevilkår er belyst ved spørgeskemaundersøgelse (udarbejdet i 2012 men verificeret/opdateret i 2015). Udgangspunktet er, at gartnerne er de endelige beslutningstagere, når det gælder hele gartnerierhvervets fremtidige udvikling og aktiviteter, og derfor er deres vurdering essentiel i denne analyse. Blandt væsentlige konklusioner er:

- International konkurrence har afgørende eller stor betydning. Det betyder, at forskelle i rammevilkår mellem landene må formodes at være synlige og slå igennem på konkurrenceevnen relativt hurtigt.
- Gartnerne mærker forskelle i rammevilkår og international konkurrence på flere måder samtidig.
- Gartneribedriftenes egne kompetencer (de interne styrker) vurderes som den vigtigste parameter for gartnerne, mens de erhvervspolitiske rammevilkår er næstvigtigst.
- Gartnerne vurderer, at det i alt overvejende grad er regering og Folketing, som er bedst i stand til at skabe eller forbedre gartneriets rammevilkår.
- Gartnerne vurderer at være mest hæmmet af lønomkostninger, afgifter, gebyrer og skatter.
- Gartnerne finder gartnerne generelt, at vækst er meget vigtig. De vurderer imidlertid også, at rammevilkårene i høj grad begrænser mulighederne for vækst.

- En stigende andel af gartnerierne investeringer kan forventes at blive foretaget i udlandet i de kommende ti år.
- Motiverne for at investere i udlandet er især de erhvervsmæssige rammevilkår.

Udover spørgeskemaerne er der indsamlet informationer om og vurderinger af rammevilkårene via interviews med virksomheder og organisationer i gartnerisektoren. Opsummerende kan det fremhæves, at lønniveau flere gange nævnes som et meget vigtigt rammevilkår. Et dansk lønniveau, som ligger 15-50 pct. over niveauet blandt konkurrentlandene, bliver nævnt.

Det konkluderes dog, at lønomkostningerne er et komplekst rammevilkår, som ikke uden videre kan løses – hverken af sektoren selv eller af det omgivende samfund.

Det danske afgiftssystem, herunder især grønne afgifter og energiafgifter, bliver ofte fremhævet som en væsentlig ulempe og et negativt rammevilkår for den danske gartnerisektor. Det danske afgiftssystem er på én gang en adfærdsregulerende og miljøorienteret omlægning af afgiftssystemet og én potentiel konkurrenceforvridende meromkostning for danske virksomheder. Flere nyere analyser konkluderer, at de danske energiafgifter er høje i forhold til konkurrentlandene.

Flere gartnerier og gartnerivirksomheder påpeger, at der er et utilstrækkeligt samarbejde mellem forskningsverdenen og gartnerisektoren. Udgangspunktet er, at gartnerierne må satse på mere forskning, udvikling og innovation, såfremt de skal kunne konkurrere på et internationalt marked, som er præget af stor pris- og omkostningskonkurrence.

Generelt hører Danmark til de lande i verden, hvor der er bedst videnoverførsel mellem universiteter og virksomheder. Det er påfaldende, at Danmark hører til i verdenseliten m.h.t. videnoverførsel mellem forskning og virksomheder, når der samtidig tilsyneladende er et udækket behov på gartneriområdet. Potentialet for at kunne skabe en bedre vidensdeling synes at være til stede.

Markedet for tomater i Danmark og Sverige er relativt ens og sammenligneligt. Tomatgartneriet Alfred Pedersen og Søn har siden 2005 haft to næsten identiske anlæg i Danmark og Sverige. Gennem de senere år har de to selskaber tilsammen haft et pænt overskud på omkring 5 mio. kr., men næsten hele overskuddet kommer fra den svenske virksomhed.

Direktøren for virksomheden forklarer forskellen med lavere lønninger og lavere afgifter (PSO og NOx).

Gartnerierhvervet har udviklet sig meget forskelligt i Danmark og Holland i de seneste årtier. Den forskellige udvikling er vel og mærke sket i en periode med øget harmonisering af handelsvilkår, indre markeder, større økonomisk integration m.m.

Når det gælder planter og blomster (potteplanter, afskårne blomster m.m.), har dansk gartneri tabt verdensmarkedsandele siden midten af 1990'erne, mens Holland de senere år har øget deres markedsandele.

Støtteordninger

Der findes en række statslige støtteordninger, som direkte eller indirekte kan øve indflydelse på gartneriets økonomi - på kortere eller længere sigt. Effektmålinger af støtteordninger er på én gang vigtig og kompliceret - af flere årsager - og der er flere forskellige måde at måle effekten på.

I to konkrete eksempler på effektmåling af støtteordninger målrettet gartnerisektoren i Danmark ses det, at man har kunnet måle flere positive effekter, og at der har været en direkte eller indirekte målopfyldelse.

Kort- og langsigtede støtteordninger kan begge være værdifulde: Kortsigtede ordninger kan afhjælpe akutte kriser, mens langsigtede og mere strategiske ordninger kan forbedre konkurrenceevnen på flere års sigt. Med hensyn til der strategiske løsninger kan der opstilles nogle retningslinier:

- Effekterne af støtteordningerne skal kunne udnyttes af mange gartnere, så spredningseffekten skal være stor.
- Støtteordningerne skal tage hensyn til, hvor der er størst konkurrenceevne-ulemper i forhold til konkurrerende lande.
- En optimal støtteform gavner konkurrenceevnen på lang sigt, uden at støtten fuldt ud kapitaliseres.
- Ved at forudsætte medfinansiering til en støtteordning opnås dels en gearing af støtten, dels et større medansvar fra støttemodtager.
- Støtteformer, som fjerner barrierer, øger effektivitet og samarbejde, sikrer større vidensspredning, udnytter eksisterende ressourcer m.m. vil ofte være billige og samtidig sikre en længerevarende effekt.
- Støtteformer, som øger synergier i gartneriklyngen, kan være fordelagtige. Der kan være tale om synergier både vertikalt og horisontalt i klyngen.
- Støtteordninger, som ikke blot fremmer gartneriets længerevarende konkurrenceevne, men som også gavner andre samfundsmæssige mål, kan være fordelagtige.
- Støtteordninger indeholdende milepæle (milestones) kan fremme opnåelsen af de opstillede mål.
- Identificering af langtsigtede strategiske mål, markedsforshold og instrumenter som grundlag for en støtteordning er vigtig for at sikre gartneriets unikke konkurrenceevnefordele.
- Som udgangspunkt bør støtteordninger være midlertidige

Energiomkostninger

Det danske afgiftssystem, herunder især grønne afgifter og energiafgifter, bliver ofte fremhævet som en væsentlig ulempe og et negativt rammevilkår for den danske gartneri-sektor. Det danske afgiftssystem er på én gang en adfærdsregulerende og miljø-orienteret omlægning af afgiftssystemet og en potentiel konkurrenceforvridende meromkostning for danske virksomheder. Flere analyser konkluderer, at de danske energiafgifter er høje i forhold til konkurrentlandene.

I Danmark har grønne afgifter medført en betydelig meromkostning for de danske gartnerier.

Da gartneriet er relativt energitungt, er det naturligt, at PSO-afgiften kan ramme denne sektor relativt hårdt. Uddrag fra gartnerivirksomhedernes årsregnskaber og udmeldinger i pressen viser, at PSO-afgifterne spiller en væsentlig rolle, når den økonomiske udvikling skal forklares.

Andre lande har dels relativt færre omkostninger ved miljøvenlig elproduktion, dels valgt andre finansieringsformer (statslige tilskud m.m.), hvorfor der vil optræde en konkurrenceforvridning mellem gartnerierhvervet i de forskellige lande.

Spørgsmålet Fynsværkets blok 7 er et særskilt problem for væksthushavere omkring Odense, omend lignende problemer er opstået / kan opstå andre steder.

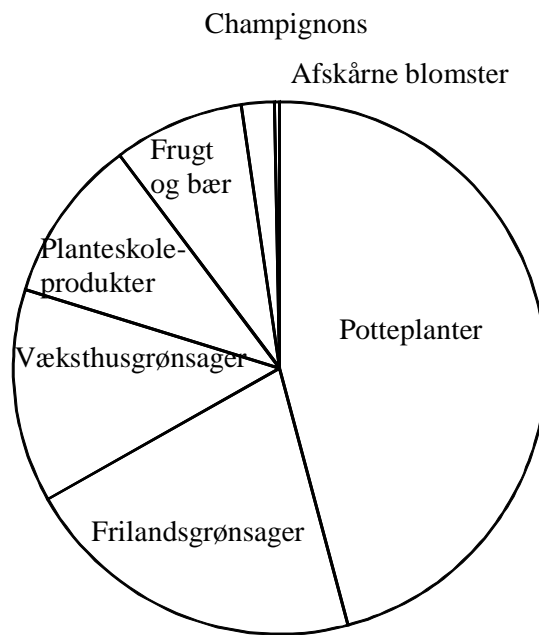
Fynsværket var en pioner i fjernvarme til bl.a. væksthushavere, og netop adgangen til billig og nem energi var én af forudsætningerne for at udvikle den gartneriklynge, som er opstået omkring Odense.

Usikkerheden m.h.t. fjernvarmeleverancer fra Fynsværket til gartnerne er på kort sigt reduceret, men det såkaldte „gartnerproblem” i forbindelse med konvertering fra kul til biomasse på kraftvarmeværker har ikke fundet en - for gartnerierhvervet - neutral løsning, idet gartneriernes varmepris ellers risikerer at stige markant.

Den danske gartnerisektor - et overblik

Det danske gartnerierhverv består af syv forskellige sektorer, jf. figur 1.

Figur 1. Produktionsværdi for de enkelte produktionsgrene i dansk gartneri, 2014.

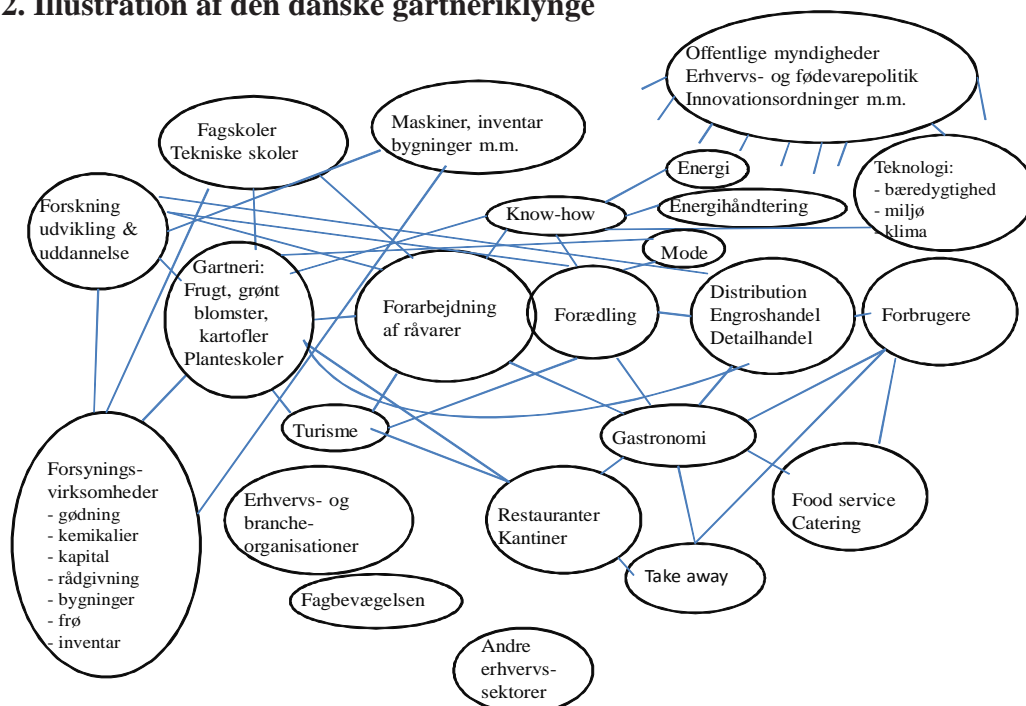


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Den samlede produktionsværdi (af gartneri) var i 2014 4,0 mia. kr.

Det danske gartnerierhverv er vidtforgrenet og dækker en række forskellige områder og har en værdikæde fra jord til bord. Figur 2 illustrerer elementer og sammenhænge i den danske gartneriklynge.

Figur 2. Illustration af den danske gartneriklynge



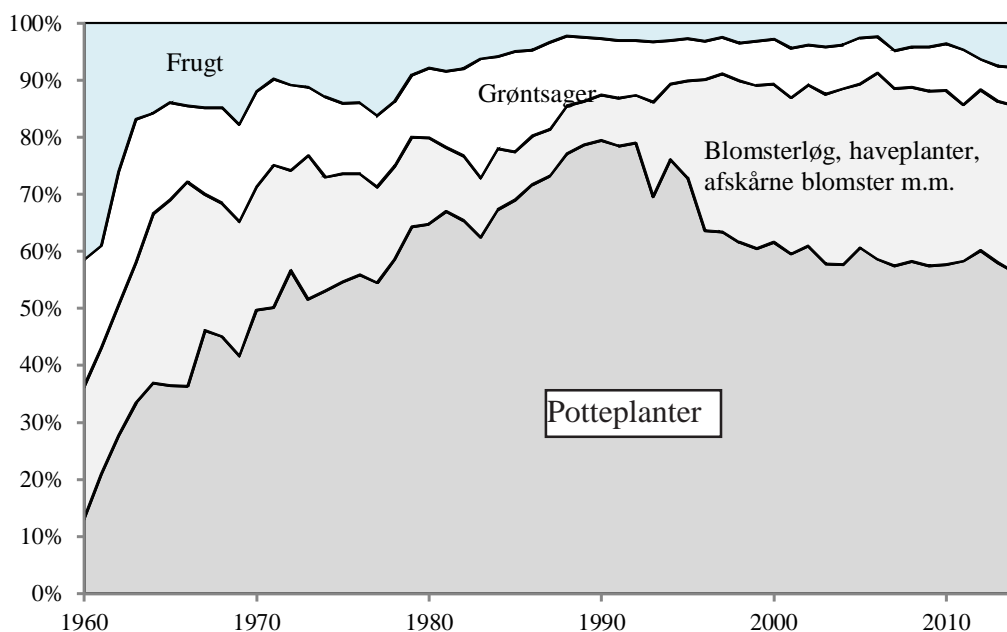
Kilde: Egen fremstilling

I 2014 var der beskæftiget ca. 6.200 personer i det egentlige primære gartnerierhverv. Udover den direkte afledte beskæftigelse fra gartneribedrifter skal der suppleres med den produktion af gartneriprodukter, som kommer fra landbrug.

Endeligt er der udover beskæftigelsen i den primære gartnerisektor en afledt beskæftigelse i en række forsynings-, handels- og forarbejdningssektorer. Alt ialt må den direkte og afledte beskæftigelse fra gartneriproduktionen antages at være omkring 10.000 personer.

Den danske eksport af gartneriprodukter består primært af potteplanter, jf. figur 3.

Figur 3 Sammensætningen af den danske gartnerieksport fordelt på hovedgrupper

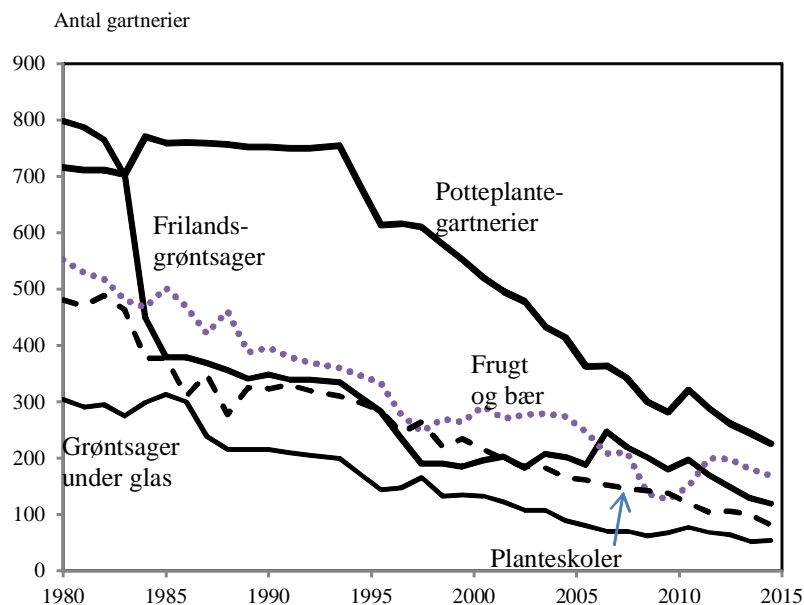


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015) og Landbrugsraadet (flere årgange).

Gennem mange årtier er udviklingen gået i retning af stadig færre gartneribedrifter i Danmark. Antallet af gartnerier falder år for år - på grund af sammenlægninger eller nedlukninger. Figur 4 viser udviklingen i de væsentligste produktionsgrene i gartneriet siden 1980.

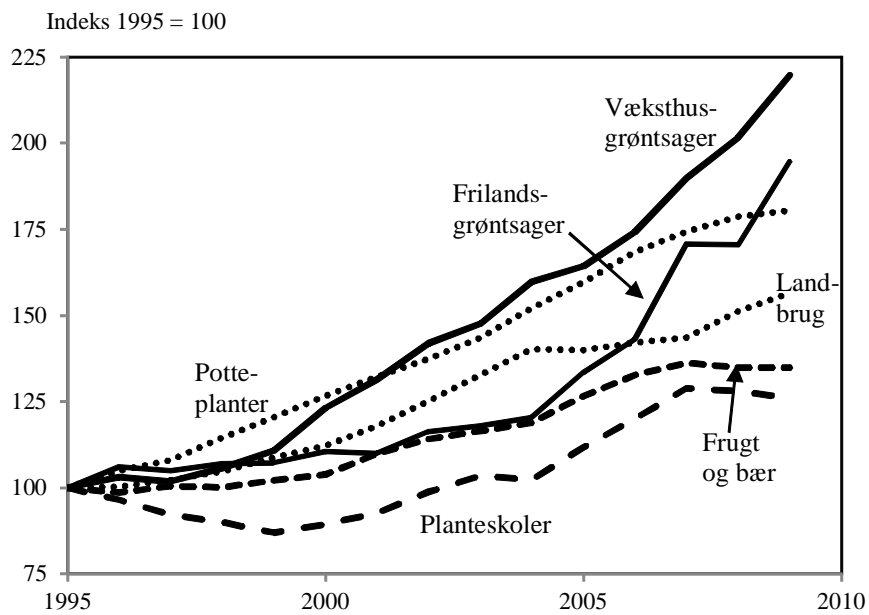
Parallelt med nedgangen i antallet af gartnerier bliver de tilbageværende gartnerier større og større. Udviklingen i gartneriernes størrelse målt på areal fremgår af figur 5.

Figur 4. Antal gartnerier 1980-2014



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Figur 5. Udvikling i areal pr. virksomhed



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Økonomiske nøgletal for gartnerierhvervet pr. gartneribedrift

Introduktion

De økonomiske nøgletal for gartneribedrifterne i gennemsnit - opdelt på de enkelte bedriftsgrene (sektorer) - kan fås ud fra regnskabstal fra Danmarks Statistik.

Regnskabsstatistikken er baseret på en stikprøve, så der er en – om end lille – usikkerhed. Man har dog tilstræbt en god repræsentativitet, som man sikrer, at alle typer af bedrifter er omfattet ligeligt. Gartneriregnskabsstatistikken omfatter såvel konventionelle som økologiske enheder. Det er således ikke muligt at udskille regnskabstal særskilt for økologiske gartnerier. Blandt de 265 regnskaber fra gartnerier for 2014 var der 14 økologiske.

Tabel 1 viser antal gartneribedrifter i alt og den udtagne stikprøve

Tabel 1. Gartneribedrifter: Ialt og i stikprøve (2014)

	<u>Ialt</u>	<u>Stikprøve</u>
Gartneri	688	231
Potteplanter	226	102
Potteplanter, mindre end 7.500 m2 væksthuseareal	133	39
Potteplanter, 7.500-14.999 m2 væksthuseareal	44	26
Potteplanter, 15.000 m2 eller mere væksthuseareal	49	37
Væksthusgrøntsager	54	20
Frilandsgrøntsager	119	38
Frugt og bær	169	32
Planteskole	81	28

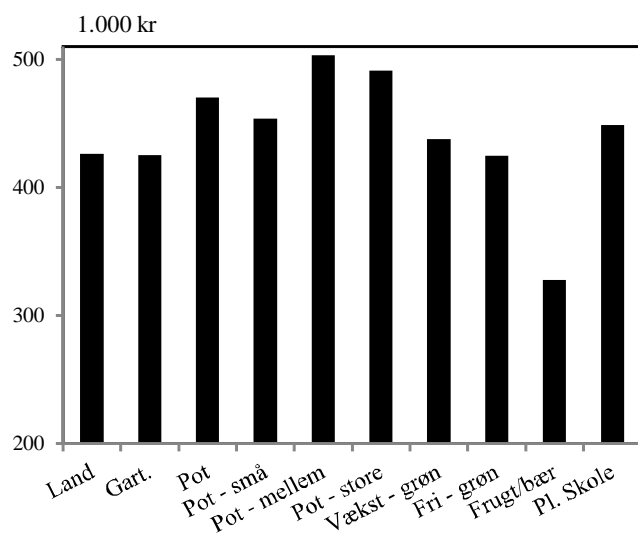
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Nøgletal

De følgende sider viser:

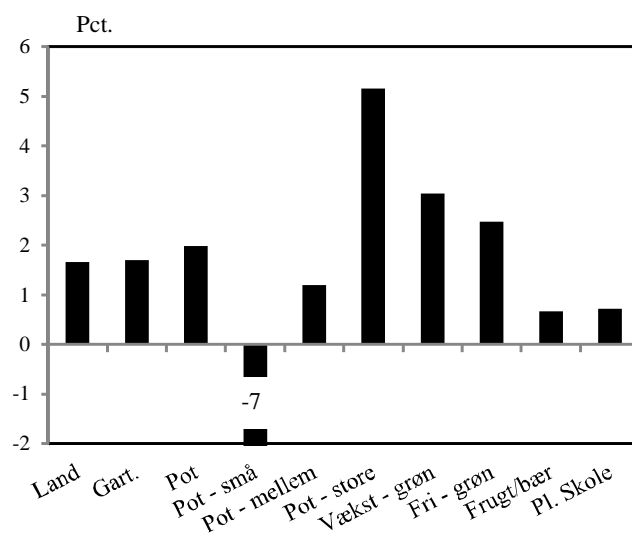
- Udvalgte økonomiske nøgletal for de enkelte gartneribedriftsgrene, gartneri i alt og (til sammenligning) landbrug. Data er gennemsnit for perioden 2008-2014 (figur 6-15).
- Udviklingen i udvalgte økonomiske nøgletal 2000-2014 for udvalgte gartneribedriftsgrene og gartneri i alt (figur 16-20).
- Komplet datasæt med nøgletal for den økonomiske udvikling i 2000-2014 i de enkelte gartneribedriftsgrene, gartneri i alt og (til sammenligning) landbrug. Tabel 2.
- Begreber og definitioner

Figur 6. Ejeraflønning



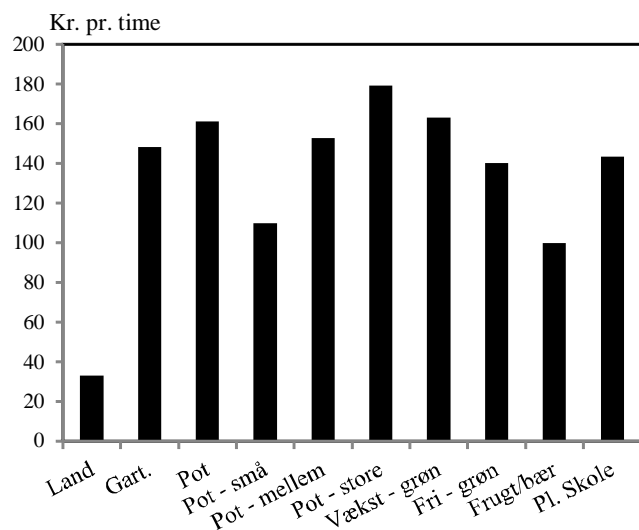
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 7. Forrentningsprocent



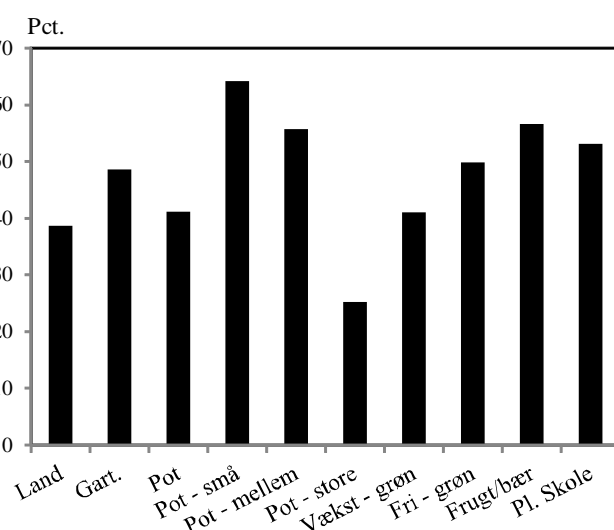
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 8. Lønningsevne



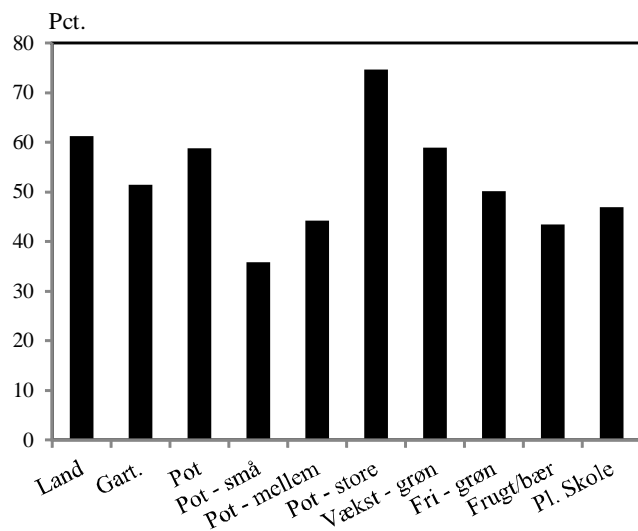
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 9. Soliditetsgrad



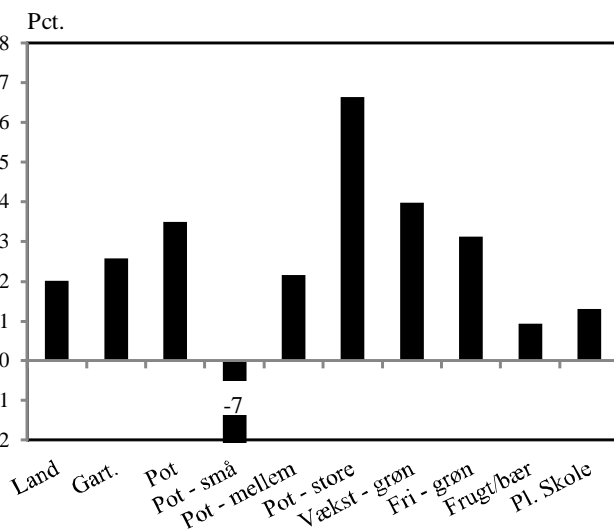
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 10. Gældsprocent



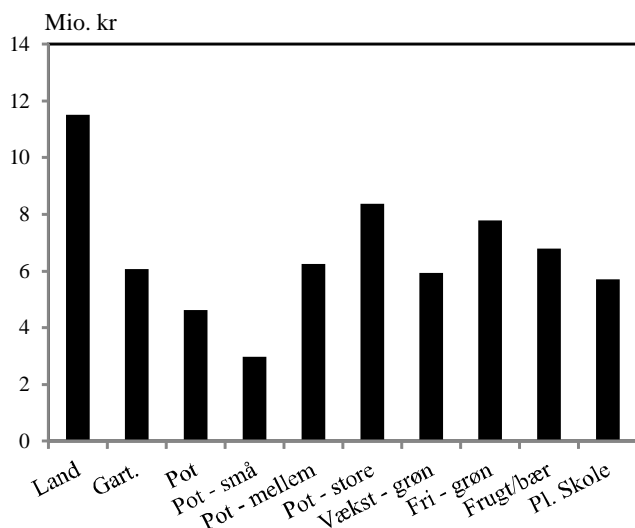
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 11. Afkastningsgrad



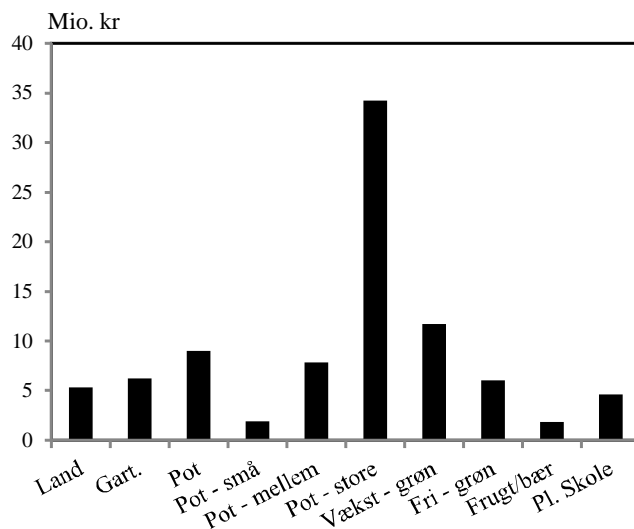
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 12. Egenkapital



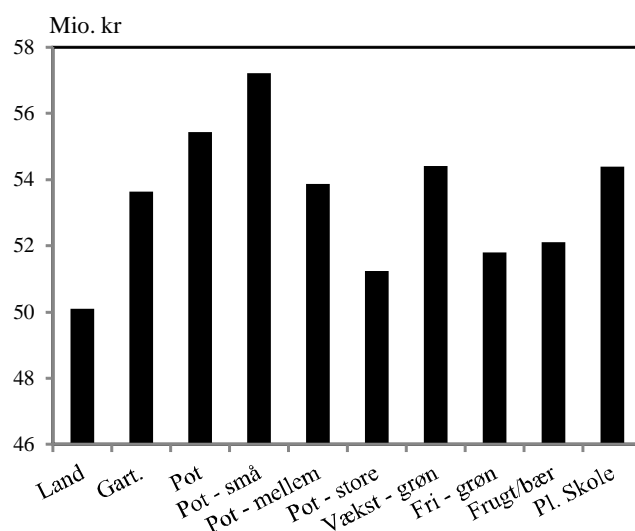
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 13. Bruttoudbytte



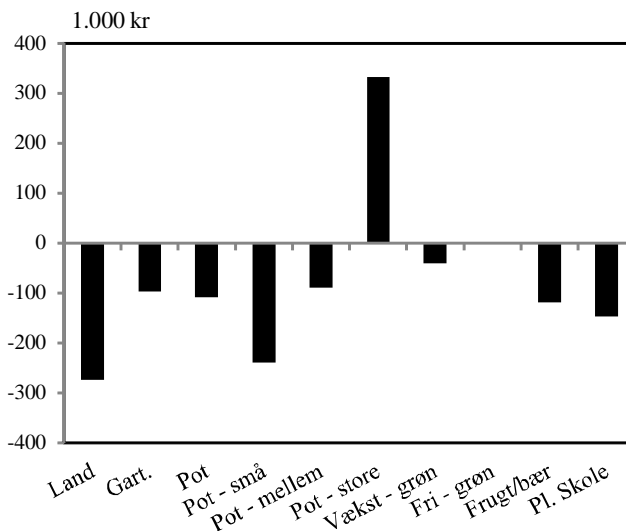
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 14. Bruger alder



Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 15. Driftsresultat efter ejeraflønning



Forklaring:

Land = landbrug i alt

Gart. = gartneri i alt

Pot = potteplantegartnerier i alt

Pot - små = potteplantegartnerier med mindre end 7.500 m² væksthuseareal

Pot - mellem = potteplantegartnerier med 7.500-14.999 m² væksthuseareal

Pot - store = potteplantegartnerier med mere end 15.000 m² væksthuseareal

Vækst - grøn = Væksthusegrøntsager

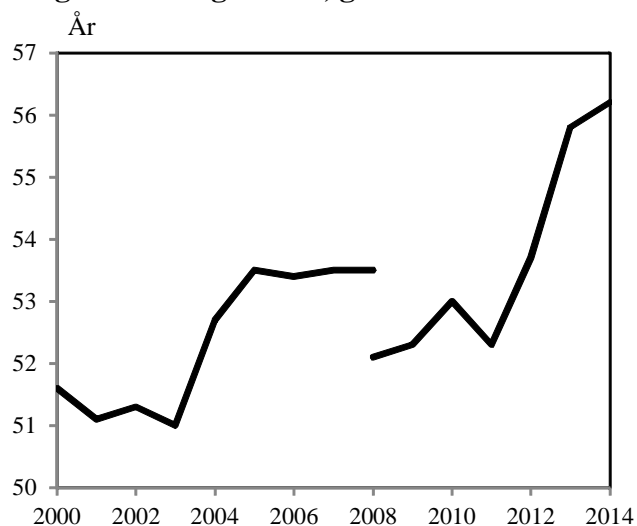
Fri - grøn = Frilandsgrøntsager

Frugt/bær = Frugt og bær

Pl. Skole = planteskole

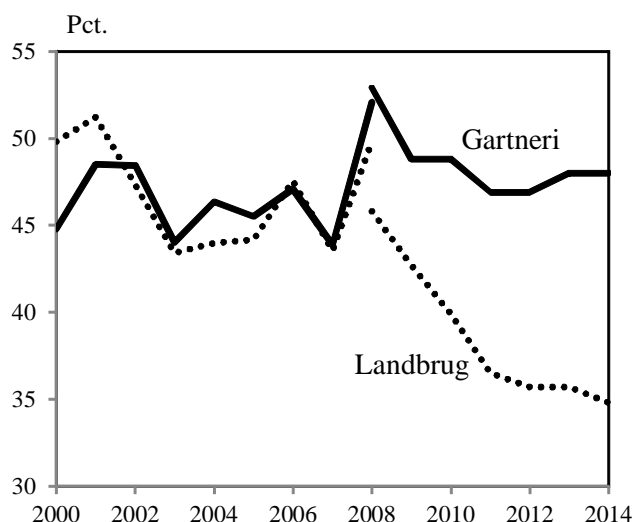
Heltidsbedrifter.

Figur 16. Bruger alder, gartneri ialt



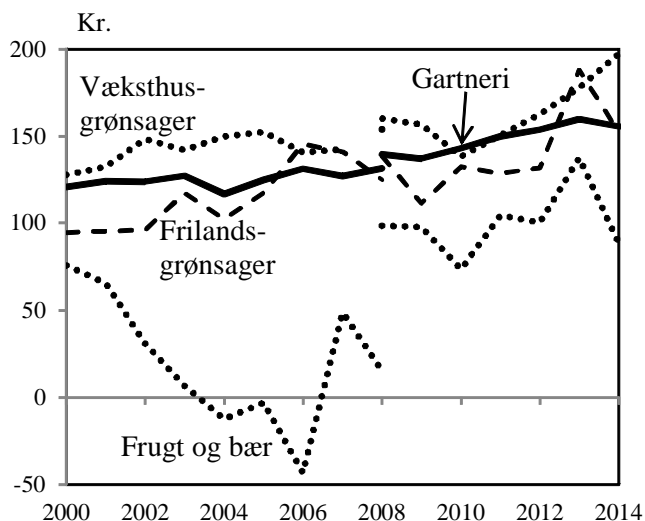
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 17. Soliditetsgrad, landbrug og gartneri



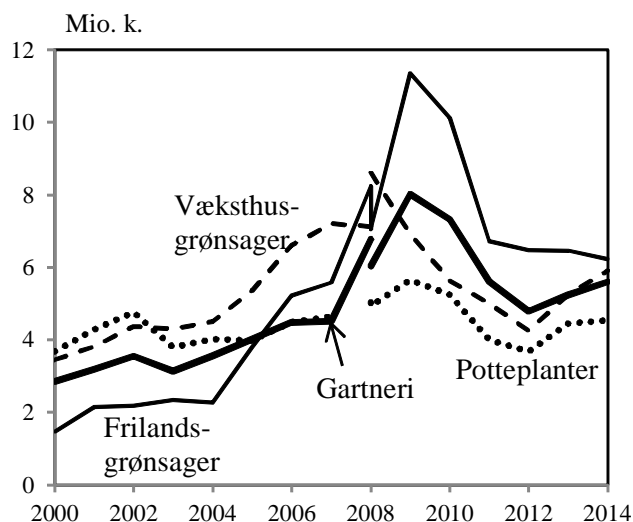
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 18. Lønningsevne



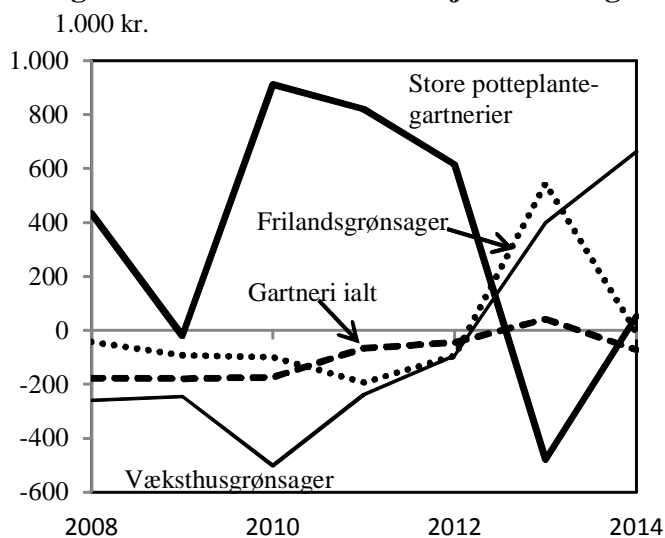
Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 19. Egenkapital



Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figur 20. Driftsresultat efter ejeraflønning



Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Anm.: 2000-2008: Alle bedrifter.
2008-2014: Heltidsbedrifter

Tabel 2. Nøgletal for udviklingen i gartneriet, gartneriets sektorer og i landbruget i Danmark, 2000-2014 (fortsættes)

Nøgletal																
Ejeraflønning, 1000 kr.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug										405	425	424	422	431	432	445
Gartneri	345	357	371	380	377	406	397	432	454	427	408	418	431	424	441	431
Potteplanter	405	383	422	445	448	488	473	545	546	431	438	475	473	475	485	513
Potteplanter, små										430	440	459	450	435	463	501
Potteplanter, mellem										407	443	524	522	558	534	535
Potteplanter, store										473	424	486	503	520	507	527
Væksthusgrøntsager	340	339	304	387	382	395	415	406	466	432	415	378	414	504	466	457
Frilandsgrøntsager	334	326	318	283	297	375	299	413	395	442	417	423	419	474	416	381
Frugt og bær	217	235	245	229	216	245	271	320	338	304	330	321	345	301	368	325
Planteskoler	425	428	380	421	405	446	429	526	556	463	395	424	445	423	488	504
Forrentningsprocent, pct.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	1,3	1,9	-0,4	-0,7	-0,2	0,2	1,0	0,0	-0,2	0,4	-0,9	1,7	2,1	3,6	3	1,8
Gartneri	2,0	1,2	1,1	0,2	-2,3	-1,5	-1,1	-1,5	-0,9	1,7	1,4	1,2	1,8	1,9	2,4	1,5
Potteplanter	5,2	4,5	5,6	3,5	0,3	1,9	1,4	-0,5	0,5	2,8	1,6	2,9	3,8	2,5	-0,6	0,9
Potteplanter, små										-5,5	-5,5	-6,8	-7,5	-10,6	-9	-7,2
Potteplanter, mellem										2,3	0	-0,9	3,7	2,8	0	0,5
Potteplanter, store										6,6	5	7,3	7,1	5,5	1,1	3,5
Væksthusgrøntsager	2,6	1,4	4,1	2,0	1,8	1,9	-0,5	-0,9	0,2	2,4	2,9	-1,8	0,4	3,2	5,4	8,8
Frilandsgrøntsager	-4,9	-5,5	-5,5	-0,3	-4,8	0,6	2,2	1,9	0,4	2,9	1,8	2,1	1,1	1,4	5,6	2,4
Frugt og bær	-4,6	-6,0	-7,5	-8,2	-10,0	-8,7	-8,1	-3,3	-4,4	1,5	0,9	-0,9	1,3	0,3	2	-0,4
Planteskoler	2,5	2,5	-1,7	-0,2	-2,1	-2,7	2,0	0,6	-2,8	-0,3	0,4	-0,8	2,9	2,5	1,2	-0,8
Driftsresultat efter ejeraflønning, 1000 kr	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug										-1.041	-1.079	-303	-99	368	300	-63
Gartneri	-67	-91	-98	-130	-233	-194	-210	-260	-311	-178	-180	-175	-66	-46	41	-73
Potteplanter	64	16	143	-15	-237	-100	-148	-261	-272	-109	-210	-56	41	-30	-254	-145
Potteplanter, små										-247	-236	-251	-235	-266	-210	-231
Potteplanter, mellem										-99	-258	-256	169	64	-147	-100
Potteplanter, store										434	-21	912	819	615	-480	52
Væksthusgrøntsager	-61	-143	31	-53	-57	27	-161	-335	-384	-260	-245	-503	-239	-94	398	662
Frilandsgrøntsager	-234	-217	-224	-77	-183	-114	-22	-81	-261	-43	-93	-100	-193	-95	544	-9
Frugt og bær	-129	-153	-225	-242	-278	-270	-373	-226	-341	-185	-200	-258	-2	-104	77	-162
Planteskoler	-1	-15	-173	-110	-170	-221	-24	-100	-345	-294	-169	-303	75	14	-61	-287
Anm.: 2000-2008: Driftsresultat minus aflønning til brugerfamilie																
Lønningsevne, kr. pr. time	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	71	81	24	17	24	21	36	-29	-47	-8	-156	24	56	150	115	49
Gartneri	121	124	124	127	117	125	131	127	131	139	137	143	150	154	160	156
Potteplanter	135	136	141	145	132	149	154	143	148	150	155	167	174	169	151	163
Potteplanter, små										104	104	112	117	109	115	109
Potteplanter, mellem										143	142	140	174	165	150	156
Potteplanter, store										170	177	194	192	185	160	175
Væksthusgrøntsager	128	132	148	142	150	152	141	142	154	160	157	138	151	162	178	197
Frilandsgrøntsager	95	95	96	117	102	117	145	141	125	139	111	132	129	132	188	152
Frugt og bær	76	66	31	7	-13	-3	-43	49	15	98	98	74	104	100	137	88
Planteskoler	114	127	111	121	119	122	146	141	135	136	135	126	158	160	152	138

Tabel 2. Nøgletal for udviklingen i gartneriet, gartneriets sektorer og i landbruget i Danmark, 2000-2014 (fortsat)

Soliditetsgrad, pct.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	50	51	47	43	44	44	48	44	50	46	43	40	37	36	36	35
Gartneri	45	48	48	44	46	46	47	44	52	53	49	49	47	47	48	48
Potteplanter	38	42	43	36	36	34	38	40	38	40	40	43	39	40	44	42
Potteplanter, små										67	66	65	60	62	66	64
Potteplanter, mellem										45	52	58	54	59	62	60
Potteplanter, store										23	19	26	25	27	31	26
Væksthusgrøntsager	41	45	46	45	43	47	50	50	51	50	43	40	42	35	36	42
Frilandsgrøntsager	36	45	45	47	43	44	51	41	51	59	49	51	46	49	50	46
Frugt og bær	52	55	53	54	53	53	51	55	63	60	49	59	62	53	55	60
Planteskoler	62	60	60	59	60	53	56	53	60	54	60	50	51	52	55	49
Gældsprocent, pct.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	50	49	53	57	56	56	49	53	46	54	57	60	64	64	64	65
Gartneri	54	50	50	54	51	51	49	52	45	47	51	51	53	53	52	52
Potteplanter	60	57	56	63	62	61	57	55	58	60	60	58	61	60	56	58
Potteplanter, små										33	34	35	40	38	34	36
Potteplanter, mellem										55	48	42	46	41	38	40
Potteplanter, store										77	81	74	75	73	69	74
Væksthusgrøntsager	58	55	54	53	55	50	48	50	48	50	57	61	59	65	65	58
Frilandsgrøntsager	61	52	50	47	49	51	43	55	43	41	51	49	54	51	51	54
Frugt og bær	45	43	45	44	46	44	48	44	36	40	51	41	39	48	45	40
Planteskoler	37	40	39	40	39	46	40	45	38	46	40	50	49	48	45	51
Afkastningsgrad, Pct.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug										1	-0,1	2	2,4	3,6	3,1	2,1
Gartneri										2,1	2,2	2	2,8	2,9	3,4	2,7
Potteplanter										3,3	2,6	4,3	5,4	4,5	1,5	2,9
Potteplanter, små										-4,3	-4,7	-6,4	-6,9	-9,4	-7,9	-6,2
Potteplanter, mellem										2,8	0,6	0,2	5,1	3,9	1	1,5
Potteplanter, store										6,1	5,7	8,7	8,7	7,7	3,6	6
Væksthusgrøntsager										2,5	2,9	-1	3,1	4,6	6,3	9,4
Frilandsgrøntsager										3,3	2,7	2,6	2,2	2,4	5,2	3,5
Frugt og bær										1,3	1,2	-0,4	1,5	0,6	2,3	0
Planteskoler										0,5	1,2	-0,1	3,2	2,8	1,7	-0,1
Egenkapital, mio. kr.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	3,2	3,7	3,6	3,5	4,0	4,4	6,5	6,6	10,2	10,3	18,1	15,3	10,1	8,5	9,0	9,2
Gartneri	2,9	3,2	3,5	3,1	3,6	4,0	4,5	4,5	6,8	6,0	8,0	7,3	5,6	4,8	5,2	5,6
Potteplanter	3,7	4,3	4,8	3,8	4,0	4,0	4,5	4,6	5,0	4,9	5,6	5,2	4,0	3,7	4,4	4,5
Potteplanter, små										3,4	3,8	3,6	2,6	2,2	2,4	2,9
Potteplanter, mellem										6,0	8,1	7,0	5,8	4,9	5,9	6,1
Potteplanter, store										9,3	8,7	9,7	6,8	7,2	9,2	7,8
Væksthusgrøntsager	3,5	3,8	4,4	4,3	4,5	5,4	6,6	7,2	7,1	8,6	6,9	5,6	5,0	4,3	5,2	5,9
Frilandsgrøntsager	1,5	2,1	2,2	2,3	2,3	3,8	5,2	5,6	8,2	7,1	11,4	10,1	6,7	6,5	6,5	6,2
Frugt og bær	1,7	2,2	2,4	2,4	2,6	3,6	3,4	4,1	6,3	6,1	7,7	9,2	7,5	4,8	5,4	6,8
Planteskoler	3,8	3,9	3,8	4,1	4,4	4,6	4,5	5,1	7,0	5,3	7,7	6,3	5,3	5,2	5,0	5,1

Tabel 2. Nøgletal for udviklingen i gartneriet, gartneriets sektorer og i landbruget i Danmark, 2000-2014 (fortsat)

Bruttoudbytte, mio. kr.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	1,1	1,3	1,2	1,3	1,4	1,2	1,5	1,7	1,9	4,2	3,7	4,8	5,6	6,3	6,6	6,1
Gartneri	2,7	2,7	2,9	2,9	2,9	2,9	3,2	3,4	3,8	5,6	6,0	5,6	6,2	6,3	6,6	7,3
Potteplanter	5,1	5,3	5,6	6,0	6,3	6,3	6,9	6,3	7,2	8,3	8,6	8,2	9,2	9,5	9,3	10,0
Potteplanter, små										2,0	1,8	1,9	2,1	1,9	1,8	1,7
Potteplanter, mellem										8,6	8,7	6,7	8,3	8,0	7,2	7,2
Potteplanter, store										33,6	36,0	34,1	33,0	34,6	33,0	35,0
Væksthusgrøntsager	4,5	4,3	5,0	4,8	5,3	5,7	6,3	7,2	7,4	9,7	8,9	8,1	10,7	12,3	15,4	16,7
Frilandsgrøntsager	1,5	1,3	1,5	1,5	1,6	1,9	2,0	2,8	3,3	5,0	5,9	4,9	5,5	5,7	7,1	7,9
Frugt og bær	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,7	1,7	2,0	1,8	1,8	1,7	1,9	2,1
Planteskoler	2,6	2,8	2,4	2,5	2,4	2,4	2,9	3,4	3,6	4,9	4,1	3,6	5,3	4,9	4,5	5,1
Brugeralder, år	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Landbrug	50	49,8	49,9	50,1	50,1	50,8	50,6	51,3	52,1	48,2	48,7	48,8	49	51,3	52,1	52,6
Gartneri	51,6	51,1	51,3	51	52,7	53,5	53,4	53,5	53,5	52,1	52,3	53	52,3	53,7	55,8	56,2
Potteplanter	51,3	50,4	51,2	49,3	51,9	52,8	52,3	51,8	54,1	54,3	54,5	54,5	53,1	55,5	58,4	57,8
Potteplanter, små										55,6	54,7	54,8	54	58	62,5	60,9
Potteplanter, mellem										53,8	55,3	56,9	52,3	52	52,4	54,4
Potteplanter, store										49,6	52,3	50,6	50,9	51,3	51,5	52,5
Væksthusgrøntsager	55	53,8	58,1	56,1	53,8	58,7	58,9	59,1	59	56,3	54	54,1	48,4	53,7	55,6	58,8
Frilandsgrøntsager	49,1	48,9	47,9	49,9	49,8	49,4	51,8	50,3	49,9	49,9	50,8	52	51,7	53,1	50,9	54,2
Frugt og bær	52	52,8	53,5	55,5	54,3	53,9	53,5	54,3	54,3	49,7	48,1	51	52,9	51,2	55	56,8
Planteskoler	51,6	50,5	52,2	51,4	54	56	53,7	54,9	55,2	53,6	52,6	53,7	54,4	55,2	56,8	54,4

* 2000-2008: Alle bedrifter.
2008-2014: Heltidsbedrifter

Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Begreber og definitioner:

Afkastningsgrad (pct.):

Resultat af primær drift + generelle tilskud - ejeraflønning
Bruttoudbytte * 100

Soliditetsgrad (efter hensatte forpligtelser):

Egenkapital ultimo * 100
Aktiver i selveje ultimo

Soliditetsgradens beregnes som egenkapitalen divideret med de samlede aktiver ("balancen"). Dermed beskriver soliditetsgraden i procent, hvor meget egenkapitalen udgør af selskabets samlede balance. En høj soliditetsgrad betyder - alt andet lige - at selskabet har en god økonomisk stødpude til at imødegå tab.

Bruttoudbytte:

Indtægterne ved salg af bedriftens produkter

Gældsprocent (pct.)

$$\frac{\text{Gæld} * 100}{\text{Balance}}$$

Ejeraflønning:

Defineres som antal timer gange en beregnet timeomkostning. Omkostningen var i 2013 på 187 kr., hvilket svarer til den overenskomstmæssige timeløn for ansatte i landbruget incl. beregnede tillæg. Der er altså tale om en defineret aflønning ud fra en overenskomst-sats, og det er således ikke et direkte udtryk for indtjeningen i erhvervet

Kommentarer til nøgletal

Figur 6-20 og tabel 2 viser, at de økonomiske nøgletal varierer betydeligt mellem produktionsgrenene og også over tid. Overordnet set for perioden 2008-2014 kan man konstatere, at målt på forrentningsprocent og afkastningsgrad klarer små potteplantegartnerier, frugt- og bærplanter og planteskoler sig dårligst, mens store potteplantegartnerier og væksthushgrøntsager klarer sig bedst.

Store potteplantegartnerier har den højeste gældsprocent og dermed den laveste soliditetsgrad. Landbruget under ét har lavere gældsprocent og højere soliditetsgrad.

Store potteplantegartnerier har den største forrentningsprocent af alle - hvilket også er nødvendigt for at kunne forrente den relativt store gæld.

Det er også værd at bemærke, at der er særskilte strukturproblemer i potteplantesektoren. De små og til dels de mellemstore bedrifter har meget lave - eller endog negative - forrentnings- og afkastgrader. Bruttoudbyttet er også relativt lavt. Disse virksomheder overlever især p.g.a. en lav gæld, og de gennemfører en nedslidningsstrategi, hvor der ikke foretages ret mange nyinvesteringer. Samtidig er gennemsnitsalderen høj (57 år for små og 54 år for mellemstore potteplantegartnerier). Der udestår et betydeligt generationsskifte, såfremt produktionspotentiallet på de mindre potteplantegartnerier skal udnyttes fremover. De store gartnerier har en større lønningsevne, men da de samtidig har en meget høj gæld og en lav soliditet, har de kun i begrænset omfang finansiell mulighed for at overtage de mindre gartnerier, som de ældste gartnere ønsker at afhænde.

Gartnerierne har et generelt problem med en høj og stigende brugeralder. Den gennemsnitlige brugeralder for alle gartneribedrifter er steget fra 52 til 56 år i perioden 2008-14, og gennemsnitsalderen er nu højere i alle gartnerisektorer end i f.eks. landbruget i gennemsnit. Den høje gennemsnitsalder er et symptom på manglende dynamik og optimisme samt et problem for den fremtidige produktionsudvikling.

Det er også kendetegnende for næsten alle gartnerisektorer, at forrentningsprocenten er lav. Den gennemsnitlige forrentningsprocent ligger på 1,8, og kun store potteplantegartnerier ligger over 3 pct. I en konkurrence med andre erhverv om at tiltrække ressourcer som både arbejdskraft, gartneriejere, kapital og innovation er en forrentningsprocent på under 3 ikke meget - også set i lyset af den betydelige risiko og usikkerhed, som erhvervet er udsat for.

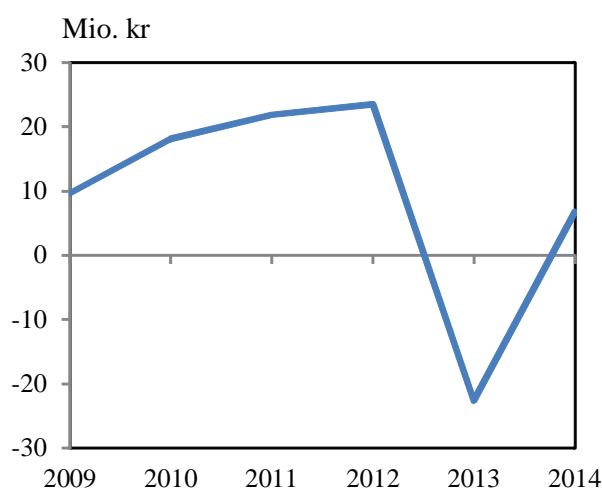
Det samme kan siges om lønningsevnen, som generelt er lav. Lønningsevnen er dog langt lavere i landbruget end i gartneriet, hvilket bl.a. skal ses på baggrund af, at landbruget i sammenligningsperioden (2008-2014) var gennem flere kriser bl.a. forårsaget af fødevarekriser og dermed høje foderomkostninger.

Det gælder især for frugt og bær, at lønningsevnen er lav, hvilket også er et udtryk for, at især arbejdskraftintensive sektorer er udsat for hård konkurrence. Lønningsevnen ligger i gennemsnit på ca. 150 kr, men den spænder fra 88 kr. i frugt- og bærsektoren til 197 kr. i væksthushavregnssektoren.

Udviklingen i perioden 2008-14 viser, at soliditetsgraden i gartneriet har været relativt konstant, mens den er faldet kraftigt i landbruget. Det skyldes bl.a., at faldet i jordpriserne ikke har haft samme negative betydning i gartneriet som i landbruget. Egenkapitalen er dog faldet i de senere år, og fra 2009 til 2012 faldt den gennemsnitlige egenkapital i gartneriet fra 8,0 mio. kr. til 4,8 mio.kr. I 2014 skete der dog igen en lille stabilisering.

Regnskaber for 2014 for de større danske potteplantegartnerier (som spiller en stor rolle for den samlede gartnerisektor) viser, at 2014 blev et væsentligt bedre år end 2013. For syv udvalgte store (blandt de allerstørste) potteplantegartnerier er der nu igen samlet set et positivt resultat, jfr. figur 21.

Figur 21. Resultat efter skat for i alt syv store danske potteplantegartnerier



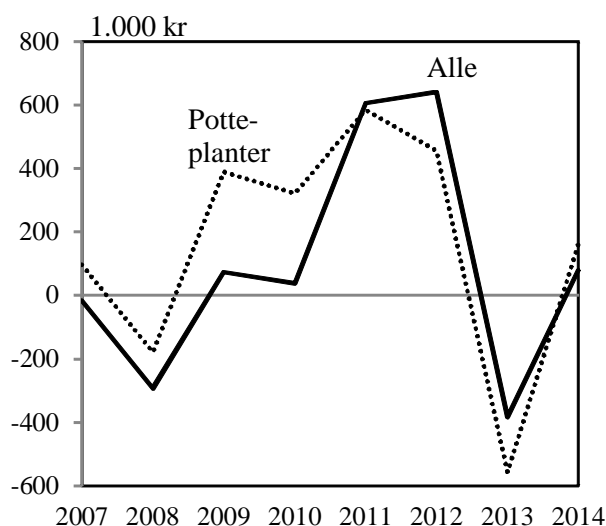
Anm.: Gartnerierne er udvalgt efter dels deres størrelse, dels muligheder for adgang til aktuelle regnskabsoplysninger.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af virksomhedernes årsregnskaber

For næsten alle er der tale om en forbedret indtjening. Som figuren viser, er det samlede resultat gået fra minus 23 mio. kr i 2013 til plus 12 mio. kr. i 2014. Vi er dog endnu ikke tilbage på et 2012-niveau.

En undersøgelse fra PK Revision omfattende et bredt udsnit af det danske væksthushavende gartnerier beliggende på Fyn viser også, at indtjeningen - både i potteplantegartnerier og i væksthushavende gartnerierne ialt - i 2014 igen er vendt og er blevet positiv, jfr. figur 22.

Figur 22. Gennemsnitligt driftsresultat for væksthushavende gartnerier på Fyn



Kilde: PK Revision (flere årgange)

I 2014 var der overskud i ca. 53 % af gartnerierne ligesom i 2013, heraf enkelte med rigtigt pæne resultater.

Som forklaring på den forbedrede indtjening peges der alene på store omkostningsbesparelser, især på energiomkostningerne. Det har været et stort fald i både energiforbruget og i energiprisen og det på trods af den fortsat stigende PSO afgift på forbruget af elektricitet. Faldet i energiforbruget skyldes i høj grad det fokus, der i de senere år har været på investeringer i energibesparende foranstaltninger.

Forbedringen kommer således fra omkostningssiden, mens pris- og afsætningssituationen ikke har været specielt gunstig.

Resume/konklusion

De økonomiske nøgletal (baseret på regnskabstal fra Danmarks Statistik) varierer betydeligt mellem produktionsgrenene og også over tid. Overordnet set for perioden 2008-2014 kan man konstatere, at målt på forrentningsprocent og afkastningsgrad (resultat af primær drift + tilskud - ejeraflønning i pct af bruttoudbytte) klarer små potteplantegartnerier, frugt- og bærplantager og planteskoler sig dårligst, mens store potteplantegartnerier og væksthushvudsager klarer sig bedst.

Store potteplantegartnerier har den højeste gældsprocent og dermed den laveste soliditetsgrad (egenkapital i forhold til aktiverne). De har den største forrentningsprocent af alle - hvilket også er nødvendigt for at kunne forrente den relativt store gæld.

De små og til dels de mellemstore potteplantegartnerier har meget lave - eller endog negative - forrentnings- og afkastgrader. De store gartnerier har en større lønningsevne, men da de samtidig har en meget høj gæld og en lav soliditet, har de kun i begrænset omfang finansiel mulighed for at overtage de mindre gartnerier. Gartnerierne har et generelt problem med en høj og stigende brugeralder (alder på gartneriejerne).

Det er også kendetegnende for næsten alle gartnerisektorer, at forrentningsprocenten (overskuddet i pct. af den anvendte kapital) er lav. Den gennemsnitlige forrentningsprocent ligger på 1,8, og kun store potteplantegartnerier ligger over 3 pct. I en konkurrence med andre erhverv om at tiltrække ressourcer som både arbejdskraft, gartneriejerne, kapital og innovation er en forrentningsprocent på under 3 ikke meget - også set i lyset af den betydelige risiko og usikkerhed, som erhvervet er udsat for.

Udviklingen i perioden 2008-14 viser, at soliditetsgraden i gartneriet har været relativt konstant. Egenkapitalen er dog faldet i de senere år, og fra 2009 til 2012 faldt den gennemsnitlige egenkapital i gartneriet fra 8,0 mio. kr. til 4,8 mio.kr. I 2014 skete der dog igen en lille stabilisering.

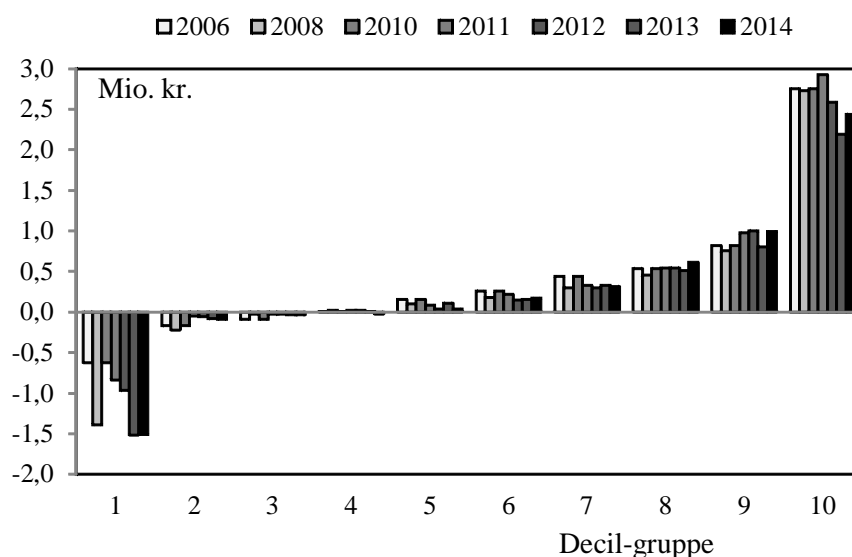
Regnskaber for 2014 for de syv store danske potteplantegartnerier viser, at 2014 blev et væsentligt bedre år end 2013. For disse syv potteplantegartnerier er der nu igen samlet set et positivt resultat.

En undersøgelse af et bredt udsnit af de danske væksthushvudsager beliggende på Fyn viser også, at indtjeningen - både i potteplantegartnerier og i væksthushvudsagerne ialt - i 2014 igen er vendt og er blevet positiv. Forbedringen kommer primært fra omkostningssiden, mens pris- og afsætningssituationen ikke har været specielt gunstig.

Indkomstspredning

Der er en betydelig spredning i indtjeningen blandt gartneribedrifterne. Indtjeningen i hhv. de bedste og de dårligste 10 pct. af gartnerierne ligger i størrelsesorden 2 til 3 mio. og -0,5 til -1,5 mio. kr. Potteplantegartneriernes gennemsnitlige driftsresultat fordelt på decilgrupper, 2006, 2008 og 2010-2014 fremgår af figur 23.

Figur 23. Potteplantegartneriernes gennemsnitlige driftsresultat fordelt på decilgrupper, 2006, 2008 og 2010-2014



Kilde: Specialkørsler fra Danmarks Statistik

Figuren viser også, at ca. 30 pct. af bedrifterne har et negativt driftsresultat i alle årene. Det er dog ikke nødvendigvis de samme 30 pct., men man kan konkludere, at de 30 pct. med lavest driftsresultat i det pågældende år har et negativt driftsresultat.

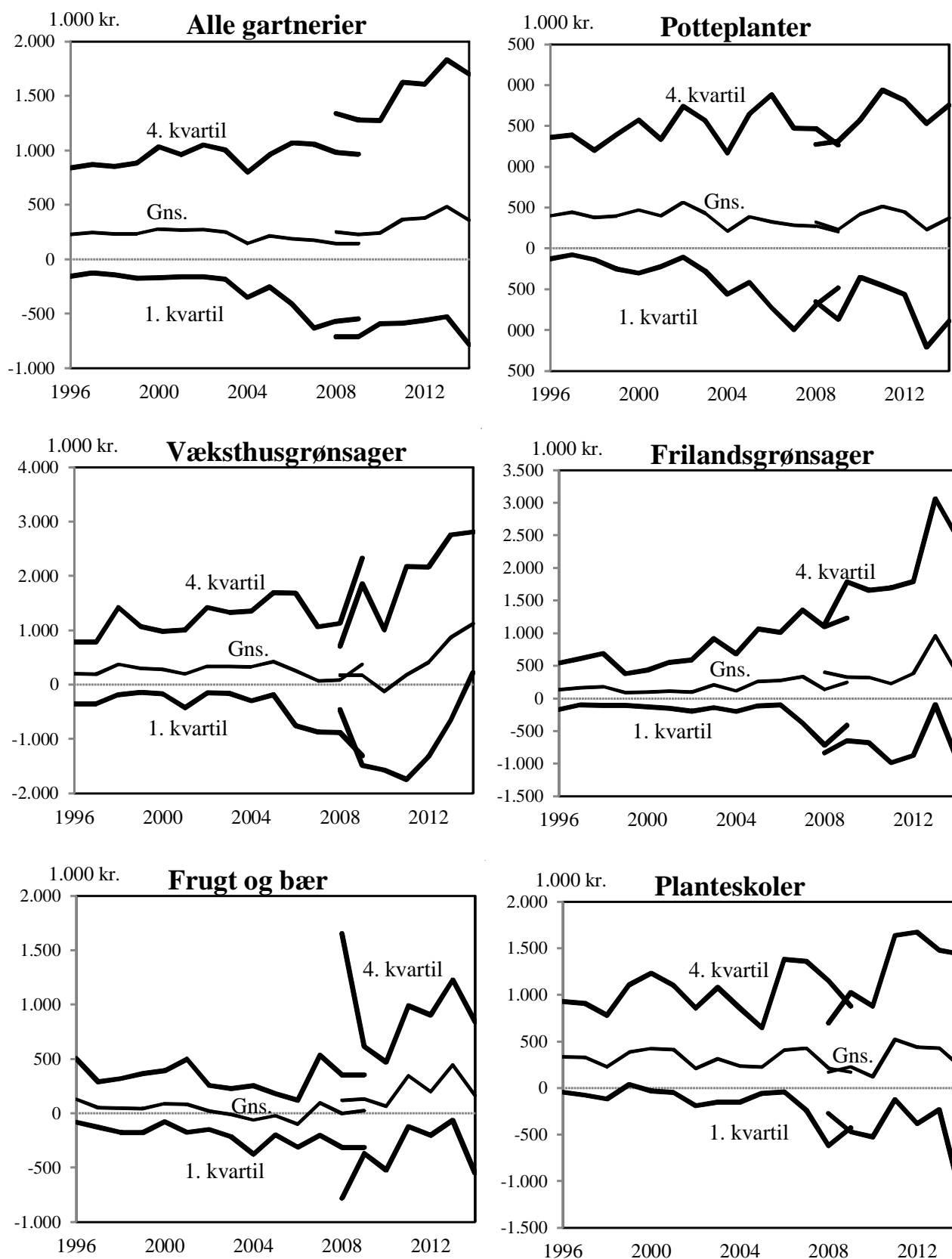
Figuren viser også, at de dårligste 10 pct. har øget deres underskud betydeligt i perioden, og de bedste 10 pct. har også reduceret deres overskud. Indtjeningsforskellen mellem de dårligste og de bedste 10 pct. er dog relativt konstant over perioden, nemlig i størrelsesorden 3,5-4 mio. kr.

Til sammenligning kan det ses, at den tilsvarende indtjeningsforskel mellem de dårligste og de bedste 10 pct. er en smule større i svineproduktionen, nemlig omkring 4,5 mio. kr., og også her er der en meget konstant udvikling i perioden.

Forskellene i indtjening kan også illustreres ved at se på, hvorledes gennemsnittet af de henholdsvis bedste og dårligste 25 pct. af gartnerierne performer. Til det formål viser figur 24 denne udvikling for de forskellige driftsgrene i perioden 1996-2014.

Det skal bemærkes, at tallene for 1996-2009 omfatter alle gartneribedrifter, mens tallene for 2008-2014 kun omfatter heltids-gartneribedrifter

Figur 24. Gartneribedriftenes indtjening (driftsresultat): 1. kvartil, gennemsnit og 4. kvartil. 1996-2014

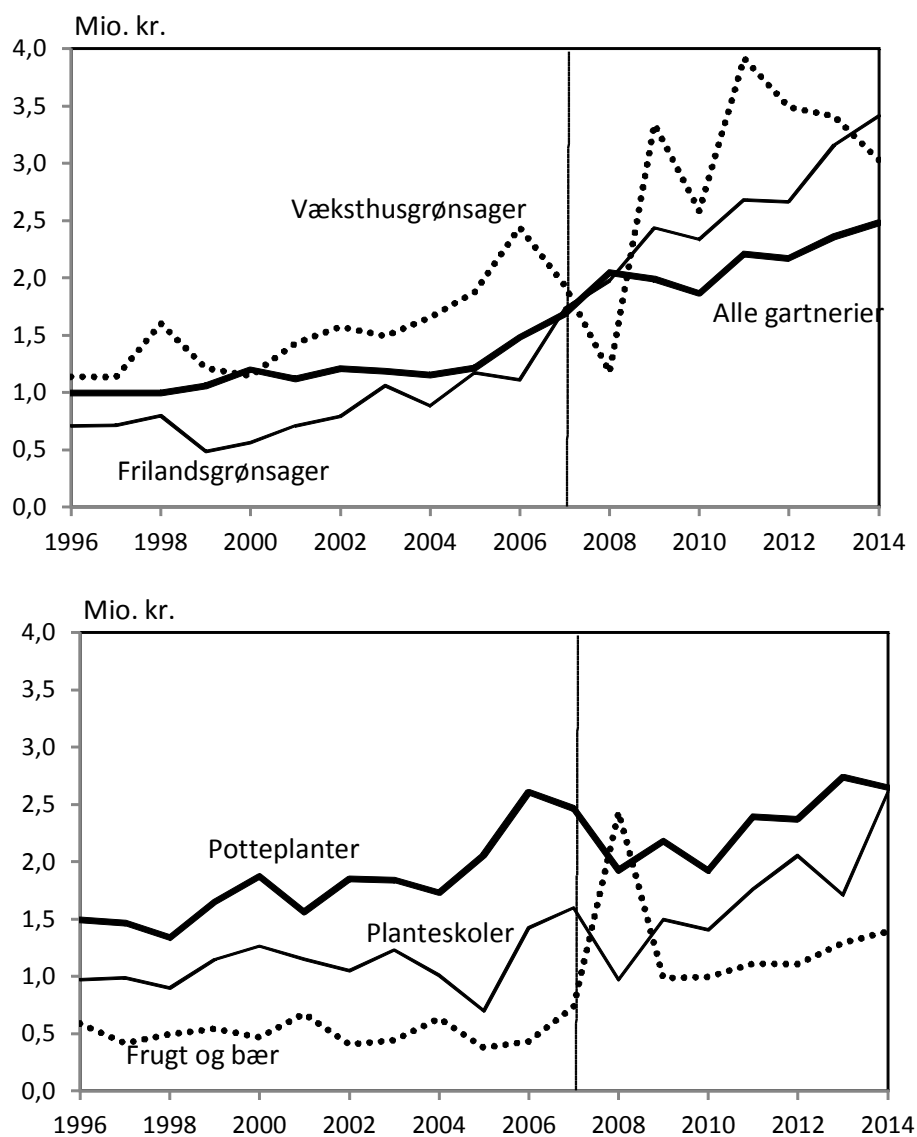


Anm: 1996-2009: Alle gartneribedrifter. 2008-2014: Heltids-gartneribedrifter

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Der er dog betydelige forskelle mellem driftsgrenene - hvad angår indtjeningsforskel og udviklingen heri.

Figur 25. Udvikling i indtjeningsforskel (driftsoverskud) mellem bedste og dårligste kvartil (fjerdedel)



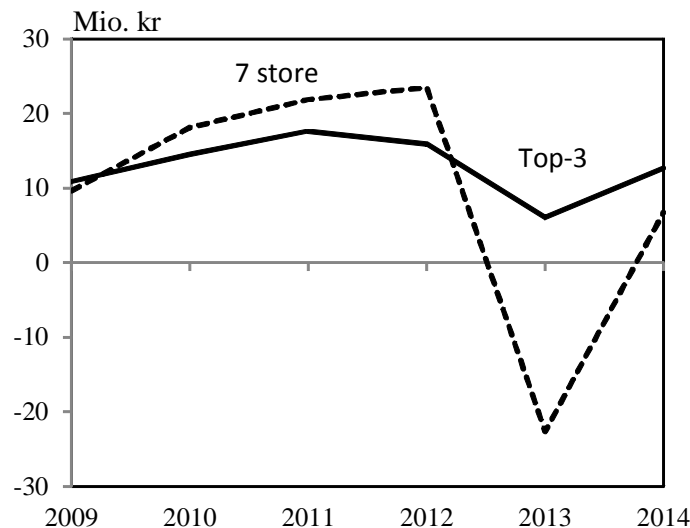
Anm.: Den lodrette streg markerer databrud fra “alle gartnerier” til “alle heltidsgartnerier”

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Som det ses, er der især blandt både frilands- og væksthushortnerierne en stigende (og nu stor) indtjeningsforskel mellem den bedste og den dårligste kvartil.

Ved at fokusere på de gartneribedrifter, som generelt performer godt, viser der sig et endnu mere skævt billede. Man kan se, at tre potteplantegartnerier med god performance tilsammen har et årligt overskud på 10-15 mio. kr. årligt i perioden 2009-2014.

Figur 26. Økonomisk resultat for udvalgte store potteplantegartnerier med generel god økonomisk performance, 2009-14.



Anm.: Årets resultat efter skat. Alle syv gartnerier er aktieselskaber

Kilder: Egne beregninger på grundlag af årsregnskaber for de pågældende selskaber

Disse tre potteplantegartnerier udgør 1-1½ pct. af alle potteplantegartnerier i Danmark, så en meget lille del af gartnerierne har en stor del af branchens samlede overskud.

Den store spredning i indtjeningen antyder, at forudsætningerne for en generel øget indtjening i gartnerierhvervet er til stede, da en del af spredningen sandsynligvis kan forklares ved forskelle i management og driftsledelse. Der er dermed givetvis et øget indtjeningspotentiale via øget strukturudvikling, uddannelsesniveau, større fokus på rådgivning og videnspredning m.m.

Resume/konklusion

Der er en betydelig spredning i indtjeningen blandt gartneribedrifterne. Indtjeningen i hhv. de bedste og de dårligste 10 pct. af gartnerierne ligger i størrelsesorden 2 til 3 mio. kr. og -0,5 til -1,5 mio. kr. Indtjeningsforskellen mellem de dårligste og de bedste 10 pct. er relativt konstant siden 2006, nemlig i størrelsesorden 3,5-4 mio. kr.

Forskellene i indtjening kan også illustreres ved at se på, hvorledes gennemsnittet af de henholdsvis bedste og dårligste 25 pct. af gartnerierne performer. Her ses det, at der især blandt både frilands- og væksthushgartnerierne er en stigende (og nu stor) indtjeningsforskel mellem den bedste og den dårligste kvartil.

De tre potteplantegartnerier med god performance har tilsammen et årligt overskud på 10-15 mio. kr. i perioden 2009-2014.

Den store spredning i indtjeningen antyder, at forudsætningerne for en generel øget indtjening i gartnerierhvervet er til stede, da en del af spredningen sandsynligvis kan forklares ved forskelle i management og driftsledelse.

Priser på gartneriprodukter

Indledning

Priserne på gartneriprodukter er meget afgørende for sektorens økonomi og indtjening. Driftsresultatet i pct. af den samlede omsætning kan være lille, og dermed kan blot en lille prisændring få stor betydning for indtjeningen.

Priserne er i vid udstrækning markedsbestemt, og der er ikke egentlige markedsordninger eller lignende, som kan påvirke eller styre markedspriserne. Gartnerne kan selv via producentforeninger, producentgrupper, produktdifferentiering, vertikal integration, innovation m.m. i et vist omfang hæve deres salgspriser, omend effekten på sektor-niveau er begrænset.

På lang sigt er det forventeligt, at priserne på gartneriprodukter vil stige mindre end inflationen. Gartnerne vil således opleve et realprisfald, og som udgangspunkt vil priserne på indsatsfaktorer (inputs som arbejdskraft, energi, maskiner, inventar, bygninger m.m.) stige mere i pris end gartnerens salgspriser. Det betyder også, at bytteforholdet - forholdet mellem gartneriets salgs- og faktorpriser - vil falde

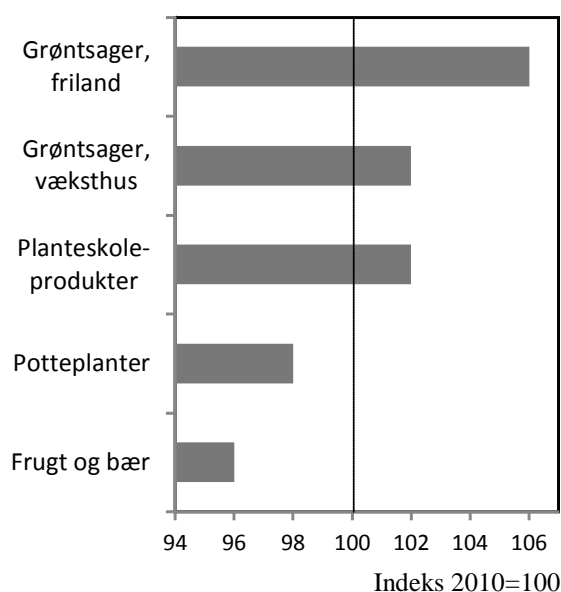
Den negative langsigtede prisudvikling skyldes flere forhold, herunder en lav efterspørgselsvækst, høj produktivitetsudvikling, fastlåste ressourcer i gartneriet m.m.

Det faldende bytteforhold er en tendens, som både gartneriet og landbruget i næsten alle lande oplever, og der er i vid udstrækning tale om et internationalt fænomen.

Prisudvikling i de enkelte produktionsgrene

Udviklingen i de enkelte produktionsgrene i gartnerierne i de senere år illustreres i figur 27, som viser prisudviklingen fra 2010 til 2014. Som det ses, er der betydelige forskelle i prisudviklingen i perioden.

Figur 27. Udvikling i salgspriser på gartneriprodukter 2010-2014



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Figuren viser prisudviklingen i 2010-14, hvor der til sammenligning var en inflationsudvikling på 6,6 pct. Der har således for alle fem produktgrupper været tale om en realprisnedgang i perioden. Især frugt & bær samt potteplanter har haft en negativ prisudvikling med et nominelt prislefald.

En mere detaljeret oversigt over udviklingen i visse spiselige gartneriprodukter fremgår af tabel 3.

Tabel 3. Udvikling i salgspriser på visse gartneriprodukter, 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Tomater, standard (kr. pr. 100 kg)	830	711	826	810	778	758	799
Hvidkål (kr. pr. 100 stk.)	491	436	502	491	525	497	475
Kinakål (kr. pr. 100 stk.)	558	599	631	662	577	600	616
Salat, friland (kr. pr. 100 stk.)	359	371	372	371	350	397	415
Salat, væksthus (kr. pr. 100 stk.)	490	517	475	522	517	546	523
Agurker (kr. pr. 100 stk.)	257	296	292	301	302	303	304
Gulerødder, konv. (kr. pr. 100 kg)	247	262	235	270	293	321	286
Gulerødder, øko. (kr. pr. 100 kg)	412	425	419	427	423	426	482
Løg (kr. pr. 100 kg)	138	115	229	218	163	180	179
Porrer, konv. (kr. pr. 100 stk.)	182	205	186	192	202	214	189
Porrer, økologiske (kr. pr. 100 stk.)	226	237	244	247	256	254	293
Æbler (kr. pr. 100 kg)	312	279	294	341	380	352	329
Pærer (kr. pr. 100 kg)	641	385	551	554	769	638	641
Surkirsebær, til industri (kr. pr. 100 kg)	198	65	483	440	721	424	190
Sødkirsebær (kr. pr. 100 kg)	2.761	3.283	3.703	3.077	3.822	3.103	3.384
Blommer (kr. pr. 100 kg)	1.403	1.008	1.522	811	1.535	1.251	1.113
Jordbær (kr. pr. 100 kg)	2.112	1.854	1.817	1.758	1.927	2.040	1.993
Hindbær (kr. pr. 100 kg)	5.470	6.441	6.349	4.265	6.559	6.583	6.753
Ribs, til industri (kr. pr. 100 kg)	243	97	174	256	298	264	230
Solbær, til industri (kr. pr. 100 kg)	444	309	353	784	315	213	74

Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Tabellen viser, at der er store forskelle i prisudviklingen fra produkt til produkt. Der er dog tegn på, at især produkter til industrien (surkirsebær, ribs og solbær) har haft prisfald. Dette kan skyldes, at der især på disse områder er priskonkurrence fra lavomkostningslande, mens friske konsum-produkter er mindre udsat for dette prispres.

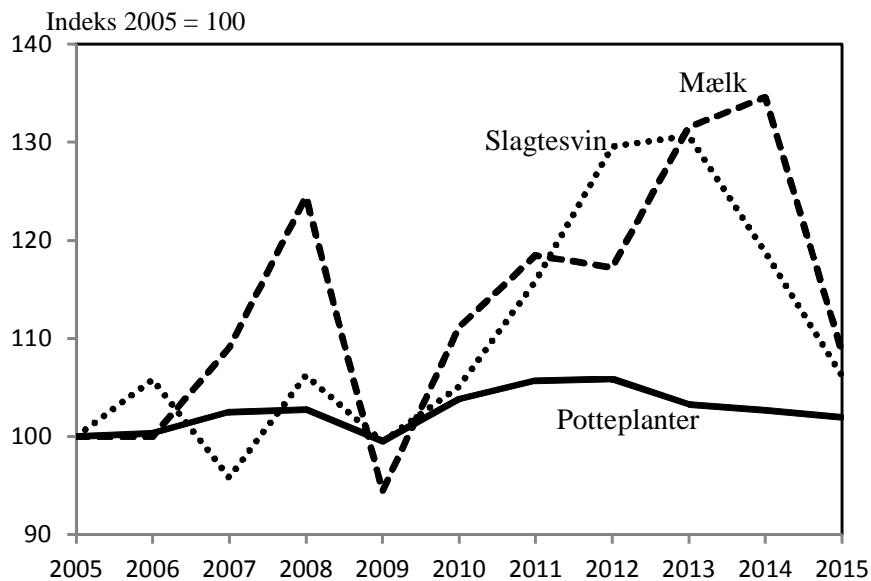
Tabellen viser også, at der især er store prisudsving fra år til år, når det gælder industribær, mens der for frugt og grønt er en lidt mere stabil prisudvikling.

Prisudvikling på potteplanter

Potteplanter udgør langt den største salgsgruppe i gartneriproduktionen. Derfor tages der i første omgang udgangspunkt i denne produktgruppe.

Set over de sidste 10 år viser et vejet gennemsnit af producentpriserne på potteplanter, at der har været en meget lille prisudvikling, jfr. figur 28.

Figur 28. Udvikling i salgspriser på potteplanter og udvalgte landbrugsprodukter



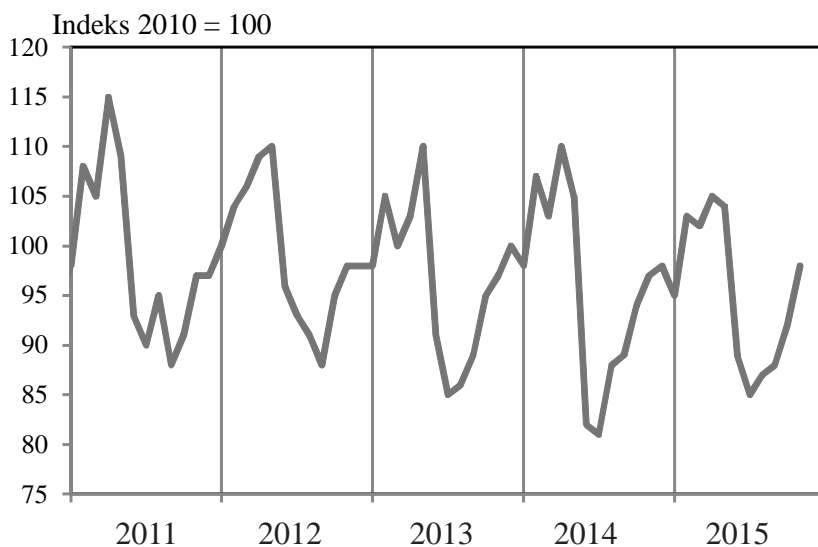
Anm: 2015 = første 9 måneder af 2015.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

I samme periode har inflationen været på 19 pct., så der har været en betydelig realprisenedgang på potteplanter i perioden. Det er også værd at bemærke, at i perioden er producentpriserne på både mælk og slagtesvin steget mere end potteplanter. Dette skal ses på baggrund af, at fødevarekriserne i 2007-08 og igen i 2011 primært påvirkede priserne på landbrugs- og fødevarer. Dertil kommer, at efterspørgslen efter potteplanter er mere indkomstelastisk end basale kød- og mejeriprodukter, hvorfor finanskrisen især har påvirket priserne på potteplanter negativt.

Mens potteplantepriserne i gennemsnit har udviklet sig relativt konstant fra år til år, er det betydelige udsving i løbet af de enkelte år, jfr. figur 29.

Figur 29. Salgsprisindeks på potteplanter. 2010 = 100

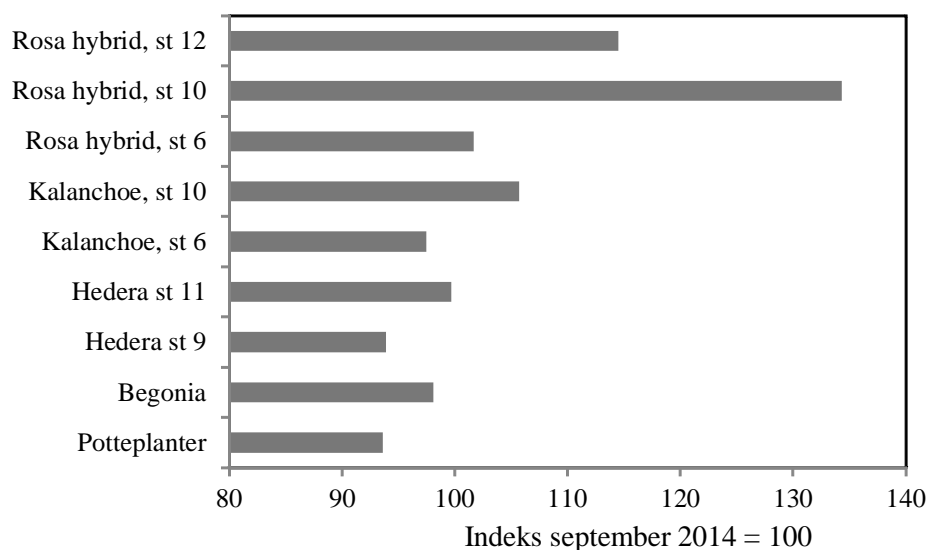


Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Figuren viser, at salgsprisindekset - naturligt - er lavest midt på året, men at niveauet især i 2014 var ekstraordinært lavt. Det ser imidlertid ud til, at det relativt lave niveau er fortsat ind i 2015, og pristoppen i foråret 2015 lå lavt i forhold til de foregående år.

Som det ses af figur 30, er den gennemsnitlige pris på pottedplanter faldet med 6 pct. i perioden september 2015 - september 2015.

Figur 30. Udvikling i salgspriser på pottedplanter ialt og udvalgte pottedplanter: September 2015 med september 2014 = 100



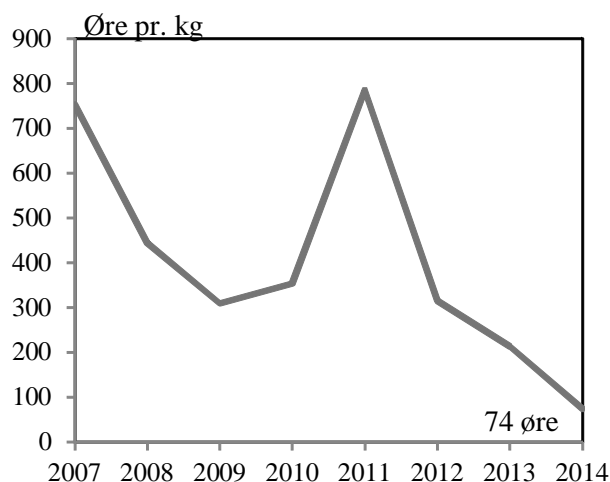
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Figuren viser også, at der er en betydelig spredning fra produkt til produkt inden for kategorien af pottedplanter.

Bær

Som det også fremgik af figur 2 og tabel 1, er der især på bærområdet store udfordringer. Priserne på solbær til industri faldt i 2014 med 65 pct. til i gennemsnit 74 øre pr. kg. på grund af rekordstor høst i især Polen, som er verdens største producent. Se figur 31.

Figur 31. Priser på solbær til industri



Kilde: Danmarks Statistik (2015)

Markedet er endnu ikke kommet i balance, så priserne vil næppe vende tilbage til et normalt niveau lige med det samme.

Resume/konklusion

På lang sigt er det forventeligt, at priserne på gartneriprodukter vil stige mindre end inflationen. Samtidig er det også normalt, at bytteforholdet - forholdet mellem gartneriets salgs- og faktorpriser - vil falde. Samme tendens gælder på landbrugsområdet.

I perioden 2010-14 har der for alle fem hovedsektorer i gartneriet været en realprisnedgang. Især frugt & bær samt potteplanter har haft en negativ prisudvikling med et nominelt prisfald.. Set over en lidt længere tidsperiode kan der konstateres store forskelle i prisudviklingen fra produkt til produkt. Der er dog tegn på, at især produkter til industrien har haft prisfald, mens produkter til frisk konsum har haft en mere positiv prisudvikling.

Set over en 10-årig periode har været en betydelig realprisnedgang på potteplanter. Det er også værd at bemærke, at i perioden er producentpriserne (afregningspriser til landmænd og gartnere) på både mælk og slagtesvin steget mere end potteplanter.

Især på bærområdet er der store udfordringer. For eksempel faldt priserne på solbær til industri i 2014 med 65 pct. Et stor konkurrencepres fra især Polen er her en væsentlig forklaring.

Udviklingen i følgeindustrien

Handelsleddet

Handelsleddet forbinder gartnerne og deres produkter med markedet og forbrugerne. Handelsleddet er vigtigt - af flere årsager:

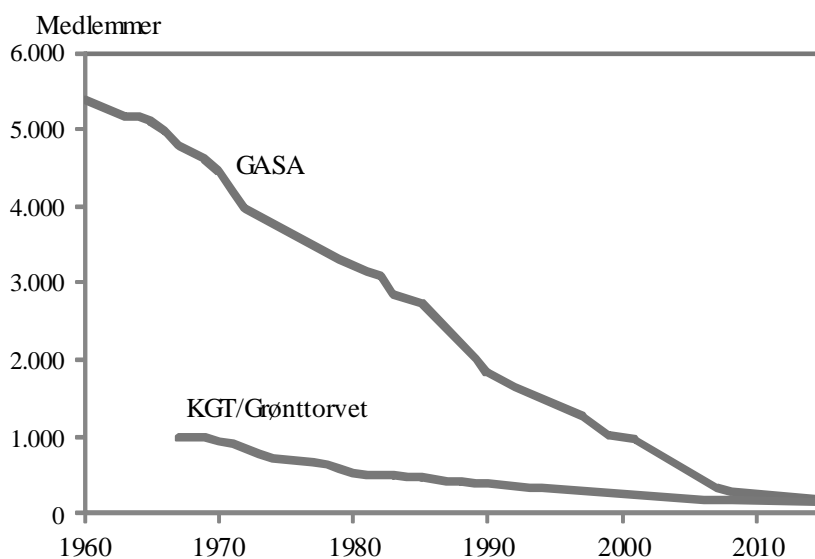
- Det giver en fysisk distribution af varerne
- Det er med til at formidle markedssignaler fra slutforbrugerne til producenterne
- Det er med til at formidle information om produktionsmuligheder og -fremskridt til markedet
- Det er med til at udjævne markedsstyrken mellem på den ene side mange relativt små producenter og få store detailkunder.

Handelsleddet er under kraftig forandring i disse år. For det første er der en kraftig strukturudvikling i retning af færre, men større virksomheder. For det andet ændres magtbalancen i hele værdi-kæden i disse år, og det betyder, at handelsleddets betydning og rolle bliver anderledes.

Medlemsudvikling i engroshandlen

GASA'erne og Grønttorvet (nu: Copenhagen Markets) er to store engroshandelsled for gartnerisektoren. Begge steder har der været tale om en kraftig nedgang i antal medlemmer de seneste årtier, jf. figur 32.

Figur 32. Antal medlemmer i GASA'erne og KGT/Grønttorvet/Copenhagen Markets



Anm: GASA omfatter i 2015 GASA NordGrønt Amba, GASA Odense Frugt og Grønt amba og GASA Kolding Holstebro a.m.b.a.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger

De færre medlemmer følger den generelle udvikling i erhvervet, hvor også antallet af gartnere falder.

GASA'erne har gennem de seneste årtier været gennem en kraftig strukturudvikling præget af

- fusioner,
- nedlukninger,
- spaltninger,
- nye og blandede ejerformer,
- eksterne investorer
- vækst i de nuværende GASA'er.

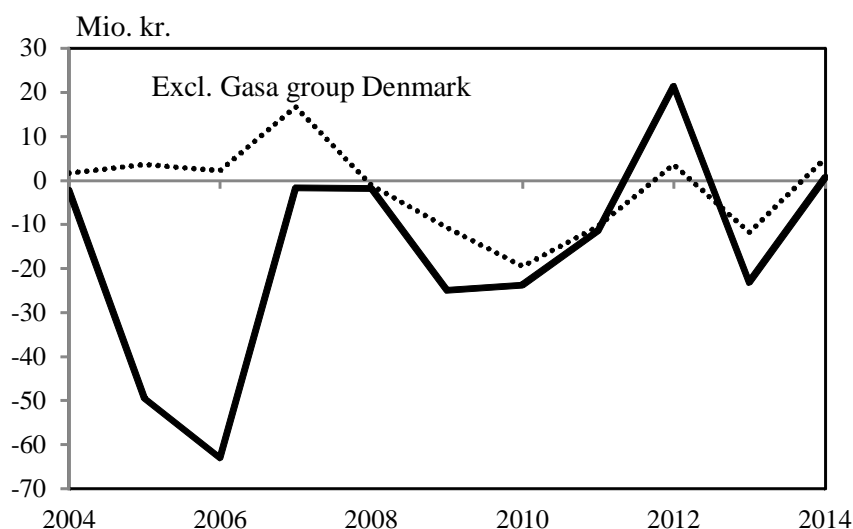
I 1960 var der 23 uafhængige afdelinger, og i 2015 var der fire tilbage,

- Gasa Group Denmark
- GASA NordGrønt Amba,
- GASA Odense Frugt og Grønt amba
- GASA Kolding Holstebro a.m.b.a.

Samtidig med de færre GASA'er og de færre medlemmer er de resterende medlemmer blevet betydeligt større. Dette er helt i tråd med den generelle strukturudvikling i gartneri-erhvervet.

Indtjeningen i GASA'erne har været noget vigende set over en længere periode. De fire GASA'er (incl. GASA Group Denmark) har således haft et akkumuleret negativt resultat på godt 175 mio. kr. de sidste ti år (2005-2014), jfr. figur 33 og tabel 4.

Figur 33. Samlet årligt resultat for de fire GASA'er 2004-2014



Anm.: GASA Group Denmark, Gasa NordGrønt, Gasa Odense Frugt og Grønt samt Gasa Kolding og Holstebro.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabernes årsregnskaber

[illegible]

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabernes årsregnskaber

Tabel 4 viser yderligere, at der er betydelige forskelle i indtjening mellem de enkelte GASA'er, og at f.eks. GASA NordGrønt har haft positive resultater i alle årene, mens GASA Group og til dels GASA Odense F&G har haft underskud i adskillige år. Trods flere kapitaltilførsler i perioden er der stadig et relativt spinkelt egenkapitalgrundlag, når man ser på alle fire selskaber under ét.

GASA Group opererer inden for blomstersegmentet, mens de øvrige GASA'er har hovedfokus på frugt og grønt

Blomsterhandel - økonomisk udvikling

De danske virksomheder inden for engrossalg af blomster og planter har - efter nogle meget negative år - igen en lidt mere stabil udvikling. Både indtjening og opbygning af egenkapital er dog stadig relativt beskedne og ustabil, jf. også figur 34-39.

Den stigende egenkapital gennem enkelte år skyldes dels en bedre indtjening, dels løbende kapitaltilførsel. Når det gælder GASA Group, blev der alene i 2008 og 2009 - årene efter rekonstruktionen - tilført ca. 33 mio. kr. fra aktionærerne til at styrke selskabets kapitalgrundlag.

Der er dog stadig stor spredning i branchen, og i 2012-14 er der flere selskaber med store underskud. Soliditetsgraden varierer også meget fra selskab til selskab. Nogle selskaber har en soliditetsgrad på over 50, mens andre ligger meget tæt på 10. I gennemsnit var soliditetsgraden i 2014 på ca. 22, hvor den i 2012 år tidligere var helt nede på 16.

Branchens mere konstante udvikling i de seneste år skyldes bl.a., at GASA Group (som er en meget væsentlig del af branchen - ca. 80 pct. af branches samlede balance, jf. figur 39) nu ser ud til at være inde i en lidt mere stabil udvikling. Efter et stort underskud i 2006 og rekonstruktion i 2007, har der i de seneste år været et overskud.

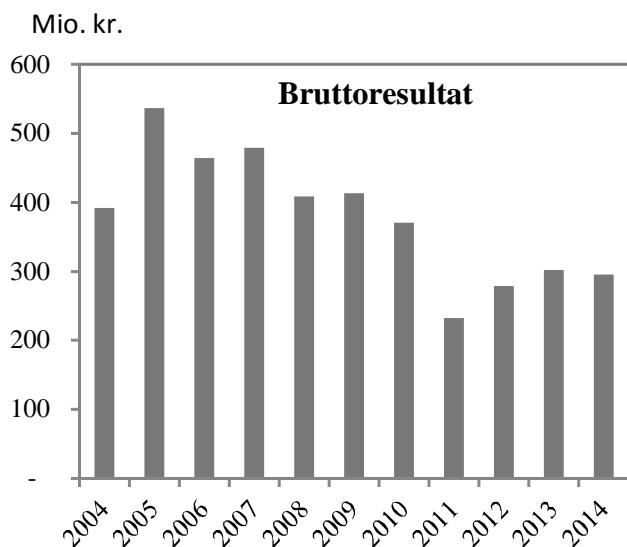
GASA Group fusionerede i 2012 med den anden store potteplanteeksportør, Bøg Madsen. Sektoren havde gennem mange år været fragmenteret, og behovet for konsolidering var åbenlyst. Med fusionen blev der skabt en relativt stor virksomhed i europæisk målestok (blandt de ti største i Europa), hvilket giver mulighed for en styrkelse af hele den danske potteplantesektor

Gennem det seneste årti er mere end halvdelen af virksomhederne i sektoren forsvundet. Virksomhederne er enten lukket, eller også er de blevet opkøbt af en af de store konkurrenter, hvorefter de evt. er blevet indfusioneret. Samtidig er der også startet nye virksomheder - ofte er det ansatte fra de bestående engrosvirksomheder, som starter op i nye selskaber.

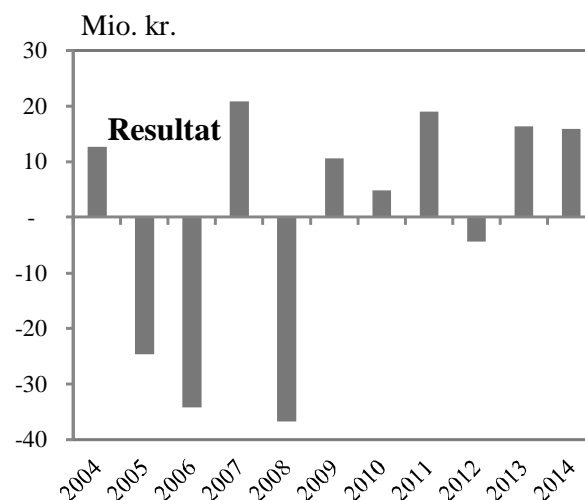
De seneste år har derfor været kendetegnet ved færre virksomheder og større koncentration. Som det ses af figur 39, har de to største virksomheder nu en stigende andel af både egenkapital og balance i branchen.

Branchen for engrossalg af blomster og planter: Økonomiske nøgletal for 2002-2014

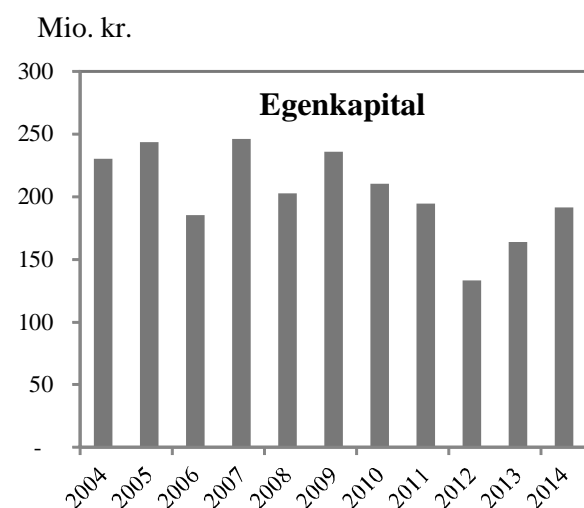
Figur 34 Branchens samlede bruttoresultat



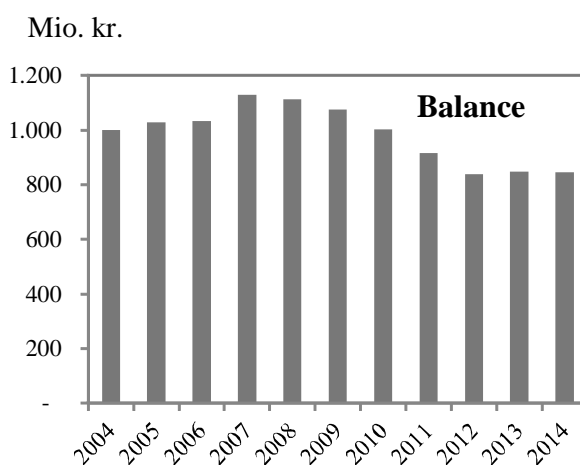
Figur 35. Branchens samlede resultat efter skat



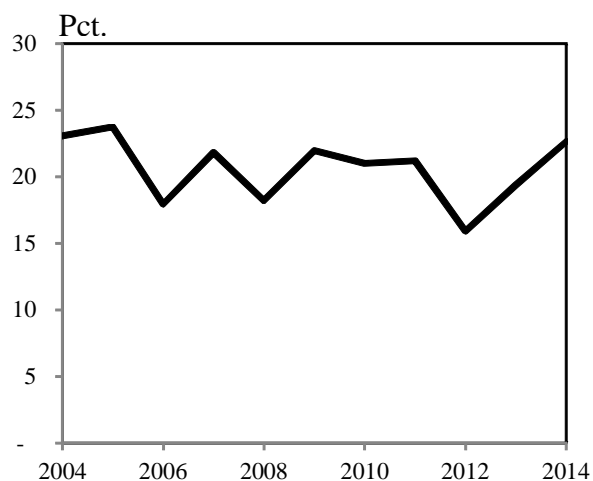
Figur 36. Branchens samlede egenkapital



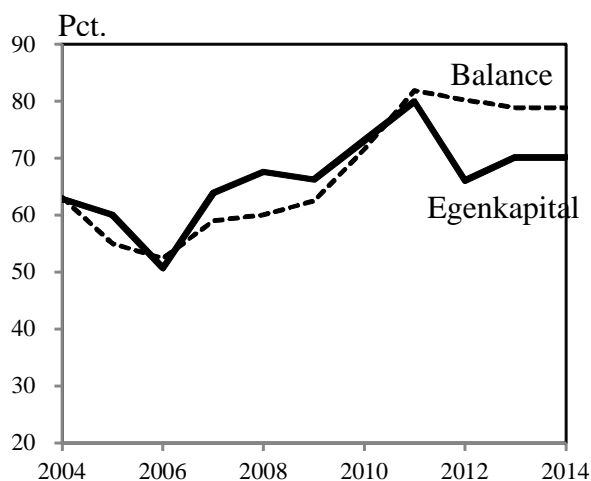
Figur 37. Branchens samlede balance



Figur 38. Branchens samlede soliditet



Figur 39. De to største selskabers andel af branchens samlede balance og egenkapital (Gasa Group + Bøg Madsen for hele perioden)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af virksomhedernes offentliggjorte årsregnskaber.

Salgsformer

“Salg under uret” har tidligere været en dominerende salgsform, når det f.eks. gælder afsætning af frugt og grønt i GASA’erne.

Salg under uret er en form for spotmarkedssalg, hvor varerne sædvanligvis sælges og leveres med det samme. Der kan være tale om en auktionshandel, hvor købere, sælgere og evt. mellem-handlere mødes - evt. via internettet. For at handlen skal kunne fungere effektivt er der normalt tale om standardvarer, som er relativt homogene. Udgangspunktet er, at producenterne (gartnerne) ikke på forhånd kender aftagerne til deres produkter. Produktions- og aftagerleddet er dermed relativt isolerede fra hinanden.

Et spotmarked kan være en meget effektiv måde at handle på, når der er fuldkommen konkurrence på markedet - d.v.s., at der er mange købere og sælgere, produkterne er homogene, der er fuld information m.m. Hvis der f.eks. er få købere, fungerer et spot-marked ikke tilfredsstillende for sælgerne.

Modsætningen til spotmarkedet er kontrakthandel, hvor producent og aftager på forhånd har aftalt pris, levering, kvalitet m.m.

Aftalen er typisk indgået før høst, eller før varerne forlader gartneriet. Aftalen kan også være indgået allerede før produktionen begynder. Salgskontrakten er normalt fastlagt således, at gartneren modtager en fast pris uanset den aktuelle markedspris. Gartnerens prisrisiko er dermed reduceret. Omvendt forpligter gartneren sig til at levere den aftalte mængde varer.

Udviklingen går klart i retning af mere kontrakthandel i gartneriets afsætningsled, mens salg „under uret“ nu reelt er ophørt.

Produktgrupper

I flere af GASA’erne er både salg og afsætning i en vis grad organiseret i såkaldte produktgrupper. Produktgrupper består af et større eller mindre antal gartnere - og medlemmer af salgsforeningen - som producerer samme gartneriprodukter eller samme produktkategori. Samarbejdet i produktgruppen består bl.a. i, at gruppen styrer både mængder, kvaliteter og afsætning. Ved denne koordinering i gruppen øges gartnerens samlede forhandlingsmagt over for deres aftagere, men samtidig er det også muligt at sikre en mere stabil prisudvikling, fordi udbuddet er kontrolleret.

Samarbejdet i produktgruppen forudsætter, at en række forhold er til stede:

- Deltagerne i produktgruppen skal overholde de aftalte mængder, som skal på markedet.
- Det skal være muligt - i større eller mindre omfang - at kontrollere den samlede tilførsel til markedet af den pågældende produktkategori.

- Det skal være økonomisk attraktivt for gartnerne at være med i produktgruppen.
- Der skal være klare regler for, hvordan der sker udskiftning af deltagere i produktgruppen.
- Deltagerne i produktgruppen er så små, at de ikke kan opnå samme fordele ved at optræde som enkeltvirksomhed på markedet. Der skal altså være en konkret og målbar bedre forhandlingsstyrke og markedsmagt ved at optræde samlet i en produktgruppe.
- Deltagelse i en produktgruppe skal gøre det økonomisk attraktivt for deltagerne at foretage længerevarende investeringer i innovation m.m. inden for produktkategorien med henblik på at videreudvikle området.
- Produktgruppens aftagere skal også kunne se fordele ved at samarbejde med gruppen - i form af leveringssikkerhed, udvikling af produktkategorien eller lignende.

Produktgrupper findes især inden for frugt og grønt, mens der ikke ses noget tilsvarende på blomsterområdet.

Produktgrupper kan opfattes som en slags “new generation cooperatives”, og andelsselskaber med skarpt adskilte produktgrupper kan betragtes som “flerstrengede andelsselskaber”.

Dybfrosne grøntsager

Introduktion

Den danske produktion af dybfrosne grøntsager - herunder især dybfrosne ærter - var tidligere en succeshistorie, hvor både omsætning, eksport og verdensmarkedsandele var i top. I de seneste årtier er produktionen og afsætningen imidlertid stagneret og faldet, og med de seneste udmeldinger ender sektoren sandsynligvis med at blive begrænset nicheproducent. Spørgsmålene er herefter: Hvorledes har udviklingen været? Hven er vindere og tabere? Hvad kan forklare udviklingen, og hvordan kan erfaringerne bruges fremover?

Udviklingen frem til i dag

Den danske dybfrostindustri kan føres tilbage til slutningen af 1920'erne, da Odense Konserverfabrik blev grundlagt. Senere blev Frigodan-Brenderup, Svendborg Konserverfabrik, Falster Frost, Rødby Frysehus, Nyborg Lynfrost samt Sønderjysk og Vendsysselsk Grønlangkål etableret.

Op igennem 1980'erne oplevede branchen en større strukturlpasning gennem sammenlægningerne og fabrikslukninger, således at der i 1990 kun var to større virksomheder med speciale i produktion og forarbejdning af dybfrosne grøntsager, nemlig Frigodan og Svendborg Konserverfabrik.

Disse to virksomheder blev opkøbt af Danisco A/S og sammenlagt i 1990/91. Frigodan fortsatte herefter som varemærke på det danske marked og senere også på eksportmarkederne. Som supplement til de danskproducerede grøntsager opkøbte Danisco Foods fabrikker rundt omkring i Europa.

Danisco Foods og herunder selskabets dybfrostaktiviteter blev dog aldrig nogen stor succes. De økonomiske resultater var generelt skuffende, og der var næppe tilstrækkelige synergier med andre dele af koncernen, som kunne udnyttes optimalt. Dertil kom, at Danisco var et konglomerat, som strategisk set ville fokusere mere på kerneaktiviteterne og afvikle de mere perifere aktiviteter. Daniscos afviklingsprogram betød frasalg af 100 produktionssteder med 10 mia. kr. i omsætning og 10.000 ansatte, og hele Danisco Foods blev afviklet. I den forbindelse overtog den belgiske Ardo koncern i oktober 2000 alle Danisco Foods' aktiviteter inden for frosne grøntsager og færdigretter. Ardo A/S blev derfor stiftet som et dansk 100 pct. ejet datterselskab under Ardo koncernen. Ardo havde i de følgende år ca. 80 pct. af markedet for dybfrosne grøntsager i Danmark (Børsen, 2003). Ardo er stadig den helt dominerende danske producent af dybfrosne grøntsager.

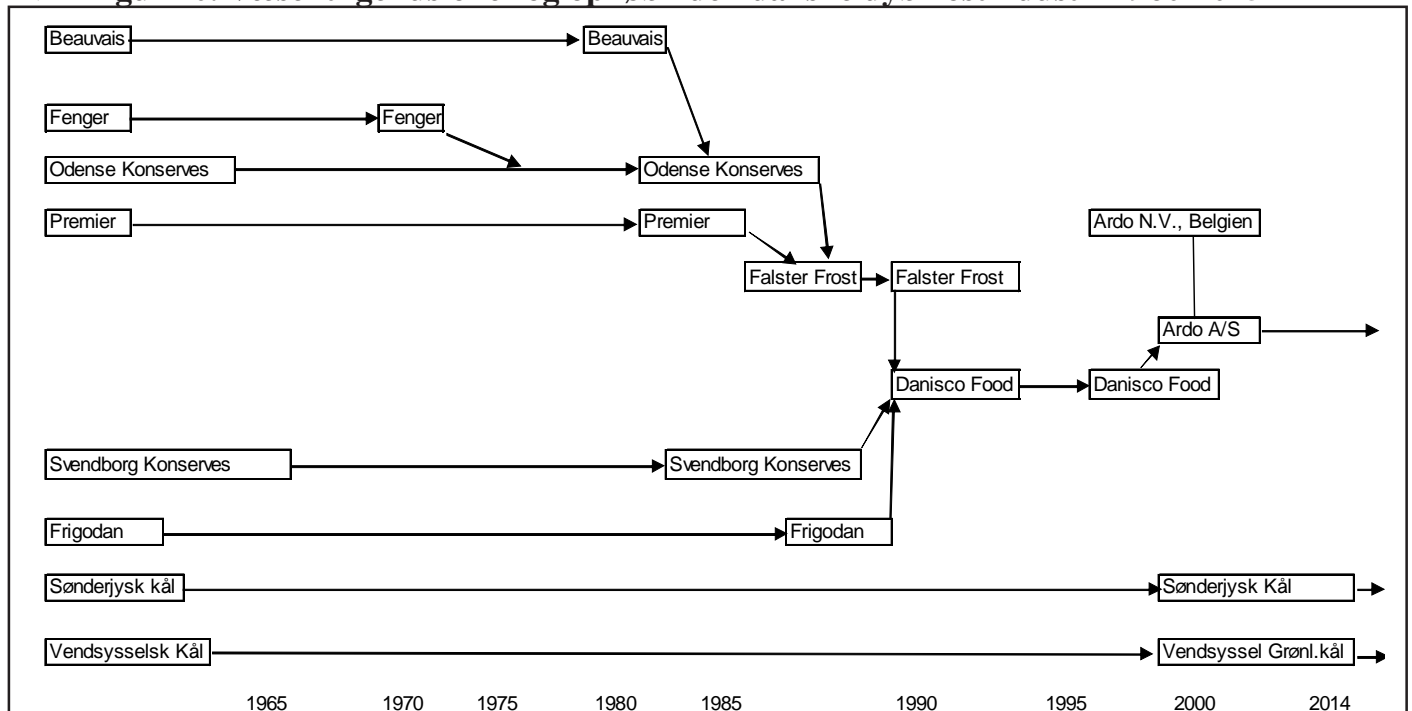
Udover Ardo findes der to mindre dybfrostindustrivirksomheder, Vendsysselsk Grønlangkål og Sønderjysk Kål.

Sønderjysk Kål blev etableret i 1974 og er en dansk privatejet virksomhed. Udover dybfrostvarer til detailhandlen producerer Sønderjysk Kål også direkte til andre virksomheder - hovedsageligt inden for pakning af større partier køl og frost. Vendsysselsk Grønlangkål producerer ca. 250 tons dybfrossent grønlangkål, og hovedparten afsættes til hele landet gennem indkøbskæder. Både Dansk Supermarked, Coop og SuperGros er blandt kunderne. Råvarerne kommer fra en tysk frilandsgartner, mens hele forarbejdningen foregår på fabrikken i Vendsyssel.

De to mindre selskaber har tilsammen gennem de seneste seks år haft en gennemsnitlig årlig bruttofortjeneste på 6,5 mio. kr. og et gennemsnitligt årligt resultat efter skat på knap 0,7 mio. kr.

De væsentlige fusioner, opkøb m.m. i den danske dybfrostindustri 1960-2014 fremgår af figur 40.

Figur 40. Væsentlige fusioner og opkøb i den danske dybfrostindustri 1960-2015

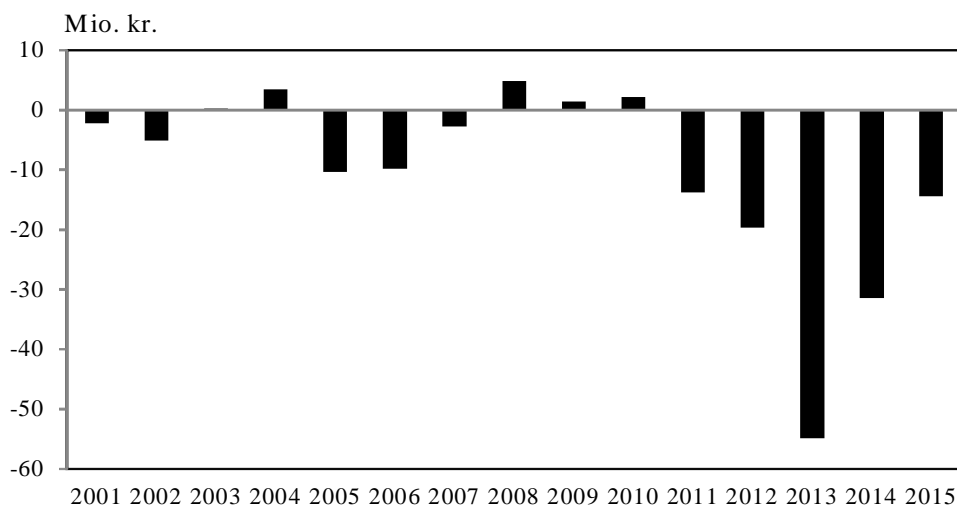


Kilde: Egen fremstilling

Ardo A/S Danmark

Ardo A/S Danmark har gennem de seneste år haft meget svigende men også negativt økonomiske resultater. I perioden 2005-2014 var det et samlet underskud på 134 mio. kr., jfr. figur 41.

Figur 41. Årets resultat i Ardo A/S Danmark, 2001-2015



Kilde: Ardo (flere årgange)

Omsætningen har i hele perioden ligget i intervallet 400-450 mio. kr. om året. Omsætningen faldt markant i 2015. Nedgangen forklares (Ardo A/S, 2015) med ekstraordinært stort salg i 2014 på grund af salg af overskudsvolumen. Derudover forklares nedgangen med et stadigt pres på det danske detailmarked, hvor der ligeledes er oplevet et fald.

Ardo betegner selv de seneste års resultater som utilfredsstillende. Udviklingen forklares med, at markedsvilkårene i Danmark igen har været påvirket af konkurrencen på hjemmemarkedet med pres på omsætningen som følge. I forbindelse med omstrukturering er dele af grøntsagsproduktionen blevet flyttet til udlandet. Dette har betydet et væsentligt fald i omsætningen på primært eksportmarkederne.

Ifølge Ardo (2013) er vilkårene for at drive frostgrøntsagsproduktion i Danmark ekstremt hårdt presset på grund af konkurrence fra vore nabolande samt et øget afgiftsniveau i Danmark. Samtidig har råvarepriserne være stigende, idet de har været linked til kornpriserne, Ardo A/S (2013).

Ardo påpeger også, at finanskrisen har påvirket forbrugsmønstrene, således at andelen af discountkøb er vokset, hvorved salgspriserne er kommet under pres. Selskabets produkter sælges dels under navnes "Frigodan", dels som private label /Ardo label.

Ardo A/S gennemførte i 2012 væsentlige omstruktureringer, og der blev investeret i produktionsfaciliteterne i form af automation, energi og lønbesparelser samt i produktionsudstyr til øget dansk egenproduktion af bæredygtige grøntsager.

Ardo meldte i 2014 ud, at man ville nedskalere produktionen i Danmark efter flere års kamp for at skabe flere lokale arbejdspladser. Samtidig blev Ardo A/S Danmark lagt ind under det engelske selskabs ledelse.

Baggrunden for disse tiltag var en erkendelse af, at virksomheden har haft svært ved at tjene penge i Danmark. Derfor besluttede man at downsize virksomheden ved at fokusere på nicheproduktion af de produkter, som de er særligt gode til, mens andre produkter i stedet flyttes til koncernens fabrikker i udlandet. I Danmark vil der blive fokuseret mere på salgs-selskabet. Samtidig har man vurderet, at der var mange fælles synergier med Ardo i England, hvorfor selskaberne lige så godt kunne blive lagt under den samme ledelse (Food Supply, 2014a). Direktørskiftet markerer, at den belgisk ejede virksomhed ikke længere ser samme muligheder for produktion i Danmark, som man tidligere havde håbet.

Ardo begrundet selv udviklingen med, at rammevilkårene for danske fødevarerproducenter er for dårlige (Food Supply, 2014b). Det påpeges, at PSO- og NOx-afgifterne samt de høje lønninger har gjort det markant dyrere at producere i Danmark sammenlignet med landene omkring os.

Der peges blandt andet på de høje energiafgifter som et område, der gør det svært at drive en virksomhed som Ardo, hvor det er et ufravigeligt og energiforbrugende krav, at grøntsagerne hele tiden opbevares på frost.

Boks 1. Den grøntsagsbaserede dybfrostindustri i Danmark

Den danske dybfrostindustri kan føres tilbage til slutningen af 1920'erne, da Odense Konservesfabrik blev grundlagt. Senere blev Frigodan-Brenderup, Svendborg Konservesfabrik, Falster Frost, Rødby Frysehus, Nyborg Lynfrost samt Sønderjysk og Vendsysselsk Kål etableret.

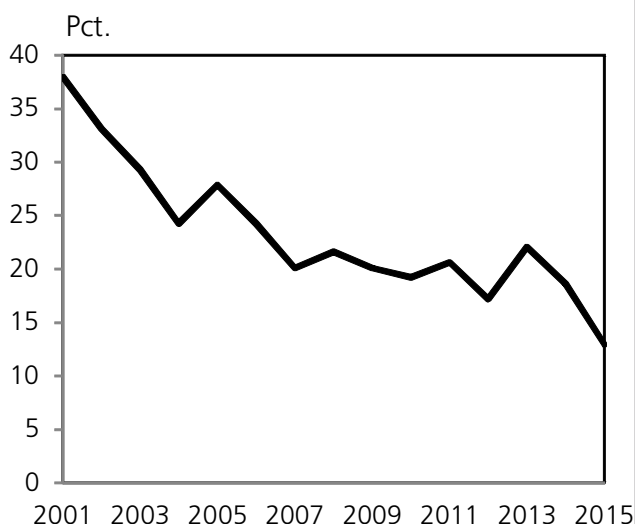
Op igennem 1980'erne oplevede branchen en større strukturtilpasning gennem sammenlægninger og fabrikslukninger, således at der i 1990 kun bestod to større virksomheder med speciale i produktion og forarbejdning af dybfrosne grøntsager, nemlig Frigodan og Svendborg Konservesfabrik.

I oktober 2000 overtog den belgiske Ardo-koncern alle Danisco Foods aktiviteter inden for frosne grøntsager og færdigretter. Ardo A/S i Danmark producerer og markedsfører en bred vifte af dybfrosne grøntsager og grøntsagsbaserede færdigretter. Selskabet har fabrikker i Nyborg og i Orehoved samt frostlager i Rødby.

I dag har Ardo-koncernen egne fabrikker i flere europæiske lande bl.a. Danmark, England, Holland, Frankrig, Portugal, Spanien og Belgien. Hertil kommer yderligere en række salgsselskaber i andre lande. Ardo er nu en af Europas absolut førende udbydere af frosne grøntsager og grøntsagsbaserede færdigretter.

I løbet af de seneste par årtier er arealerne med ærter til konserves og industri i Danmark faldet betydeligt. Det har betydet, at Ardo A/S's eksport af ærter er faldet, og dermed er også eksportandelen reduceret, jfr. figur 42.

Figur 42. Eksportandel for Ardo A/S, 2001-2015



Figur 42 viser, at Ardo A/S's eksportandel er faldet fra ca. 30 pct. til ca. 20 pct.

Kilde: Ardo A/S (flere årgange)

Dermed følger selskabet den generelle tendens i Danmark i retning af, at dybfrosne grøntsager har en vigende placering i den samlede eksport.

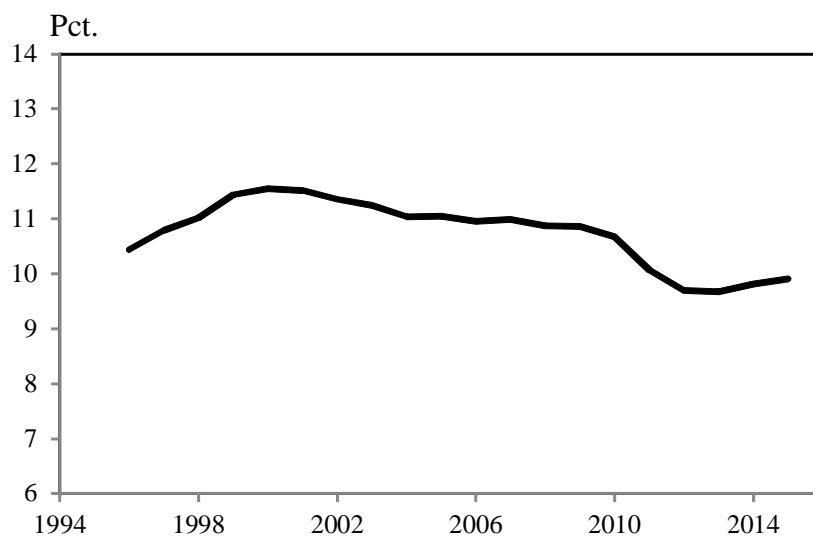
Udover Ardo findes der to mindre dybfrostindustrivirksomheder, Vendsysselsk Kål og Sønderjysk Kål.

Som et yderligere eksempel nævnes det, at den svenske konkurrent Findus i 2013 påbegyndte opførelse af et nyt højlager i Sverige, mens Ardo har mødt meget modstand mod tilsvarende planer i Danmark, således at de nu efter alt at dømme er droppet.

Markedsudfordringer for dybfrostindustrien

Dybfrosne grønsager står for ca. 10 pct. af det samlede internationale salg af grøntsager. Andelen er relativt konstant, men dog svagt faldende, jf. figur 43.

Figur 43. Dybfrosne grønsagers andel af den samlede internationale handel med grønsager, 1995-2014.



Anm: Tre års glidende gennemsnit

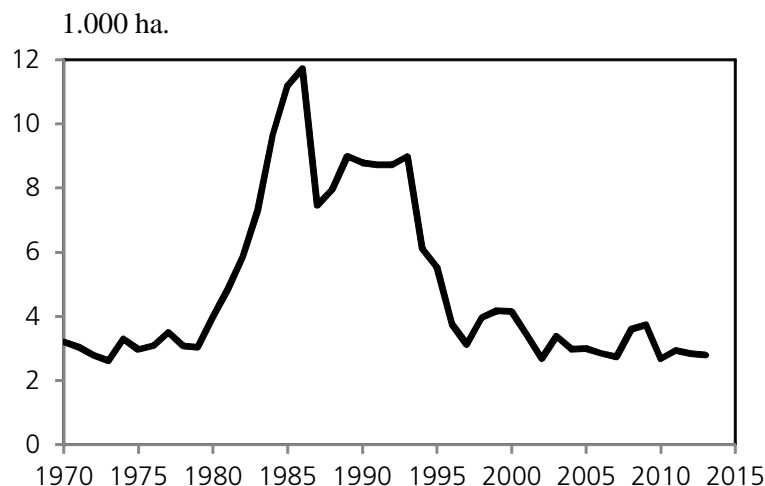
Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Dybfrostindustrien står over for nogle væsentlige markedsmæssige udfordringer, fordi sundhedsbølgen i stigende grad lægger vægt på friske fødevarer. Selv om dybfrosne grønsager i mange tilfælde er både sunde og ernæringsrigtige, er der ofte tro på, at friske grønsager er sundest. Flere virksomheder i dybfrostsektoren har proaktivt reageret på disse trends via innovation og nye produkter, der indarbejder disse forbrugertrends. Dertil kommer, at dybfrostkonceptet er fint i overensstemmelse med den convenience-bølge, som også er fremtrædende på de fleste internationale markeder. Generelt forventes der kun en meget lille vækst på dybfrostområdet i de kommende år, men produkter med klar fokus på sundhed og ernæring forventes fremover at få en stigende markedsandel jf. IBISWorld (2014).

Nedgang for den danske sektor for dybfrosne ærter

Produktion af grønne ærter til konserver- og dybfrostindustrien var for nogle årtier siden en stærk dansk kompetence. I 1980'erne blev der produceret ærter til konserver- og dybfrostindustrien på op til 12.000 ha., og der var fire betydende dybfrostindustrivirksomheder, som aftog, forarbejdede og solgte varerne. Siden er udviklingen vendt: Arealet er reduceret med mere end 75 pct. og udgør nu kun 2.800 ha. Samtidig er antallet af virksomheder reduceret til kun én, som i perioden er blevet solgt til udlandet.

Figur 44. Areal med konserverærter i Danmark 1970-2014



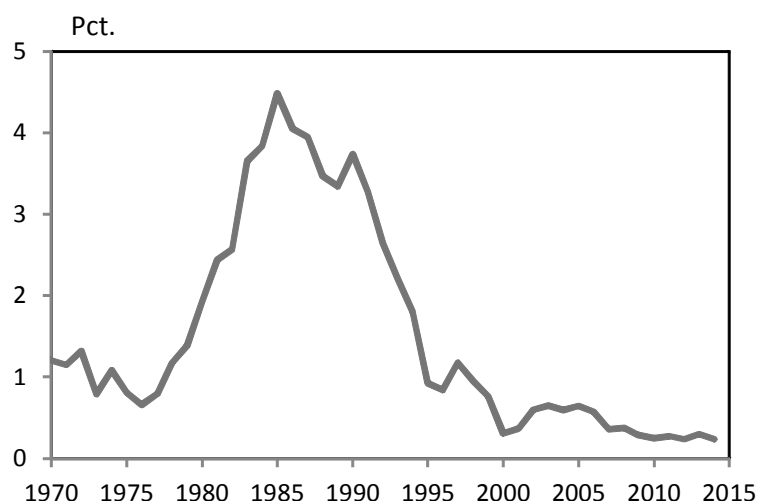
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Danmark ligger i et godt klimatisk bælte, hvor ærterne gror og modner relativt langsomt. Ærterne skal helst høstes på et præcist tidspunkt, hvor de hverken er for små eller for hårde. I vores klimatiske bælte er der ca. ét døgn, hvor høsttidspunktet er optimalt, men længere sydpå i Europa er der et kortere tidspunkt, og betingelserne for at høste ærterne rettidigt er derfor dårligere. Samtidig er det vigtigt, at tidspunktet fra høst i marken til nedfrysning på fabrikken bliver så kort som mulig. Derfor er det vigtigt, at fabrikkerne og markerne ligger relativt tæt på hinanden. Ud fra disse naturgivne og strukturelle parametre har Danmark relativt gode forudsætninger for at producere, forarbejde og afsætte dybfrosne grønsager.

Faldende eksport og markedsandele

Gennem de seneste årtier har Danmark haft en faldende eksport og faldende markedsandele, når det gælder dybfrosne grønsager – hvoraf dybfrosne ærter er langt det vigtigste produkt i den danske produktion. Som det ses af figur 45, er de danske andele af den totale internationale handel halveret siden 1995.

Figur 45. Danmarks andel af verdens samlede eksport af dybfrosne grøntsager, 1970-2014



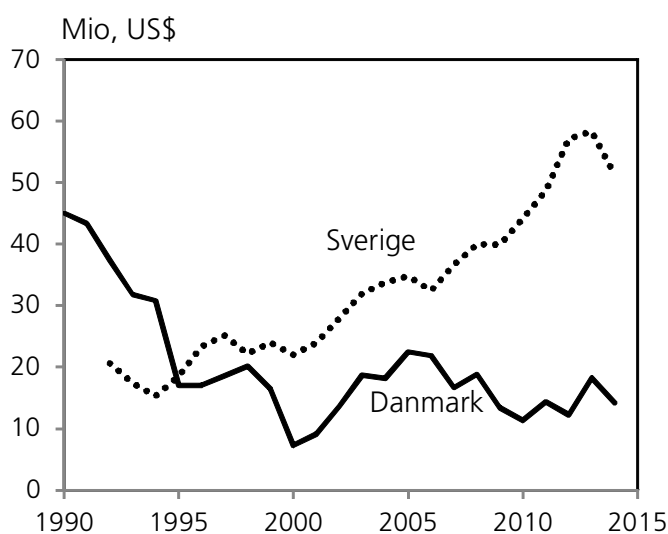
Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015) og FAO (2015)

Der er således en klar sammenhæng mellem et faldende areal med ærter, faldende ærteproduktion og faldende eksportmarkedsandele for dybfrosne grøntsager.

Den negative udvikling i den danske eksport - og dermed også produktion - af dybfrosne grøntsager understreges af, at Danmark i dag (2014) ligger på en plads som nummer 31 blandt verdens største eksportlande. I starten af 1990'erne var Danmark i top-10.

Danmarks eksport af dybfrosne grøntsager var større end Sveriges i starten af 1990'erne, men siden er udviklingen gået i hver sin retning, jfr. figur 46.

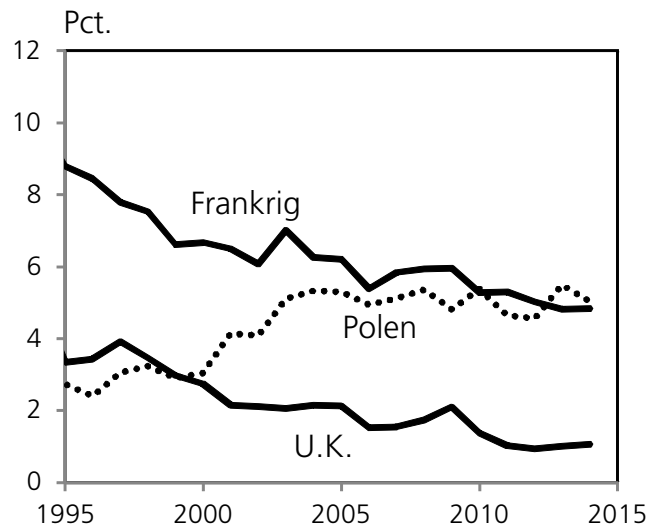
Figur 46. Danmarks og Sveriges eksport af dybfrosne grøntsager



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Konkurrence- og afsætningsforholdene på markedet for dybfrosne grøntsager har også på andre områder forandret sig. Tidligere store eksportlande som Frankrig og Holland har mistet terræn og har tabt markedsandele, mens Polen er blevet en stadig større eksportør, jf. figur 47.

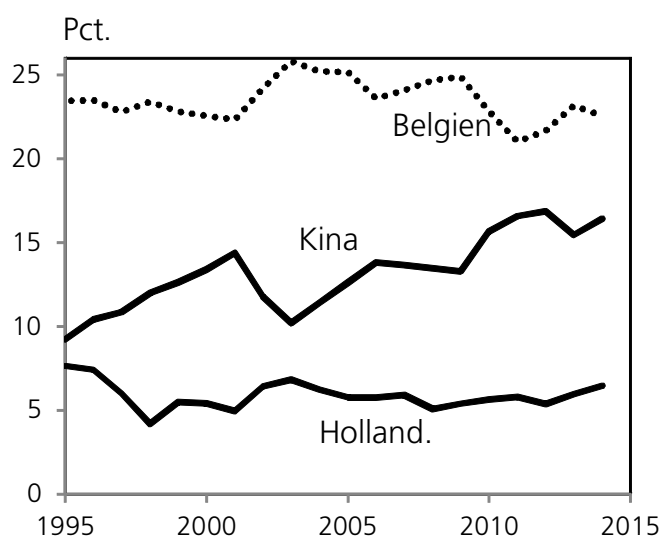
Figur 47. Frankrigs, UK's og Polens andele af verdens samlede eksport af dybfrosne grøntsager, 1995-2014



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Belgien er fortsat verdens største eksportør med en eksport på 7,1 mia. kr. og en verdensmarkedsandel på 22 pct. Verdensmarkedsandelen har været relativt konstant, mens Kina – som nu er verdens næststørste eksportør – har øget sin andel.

Figur 48. Belgiens, Kinas og Hollands andele af verdens samlede eksport af dybfrosne grøntsager, 1995-2014



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Kinas andele af verdensmarkedet er steget med mere end 80 pct. i perioden, og hvis den seneste udvikling fortsætter, vil Kina snart være verdens største eksportør.

Private labels og dybfrosne grøntsager

En stor del af de danske dybfrosne grøntsager sælges under private labels, altså supermarkeds kædernes navn. Coop sælger typisk dybfrosne grøntsager under eget navn og i flere tilfælde produceret af Unifrost, som er et datterselskab under den belgiske koncern, Dujardin Foods. Dujardin Foods betegner sig selv som en af Europas førende producenter af frosne grøntsager, urter, ingredienser og færdigretter.

Dujardin Foods fokuserer på salg til den internationale detailhandel samt til det internationale industri- og foodservice-marked. Dujardin Foods har fem produktionssteder placeret i Belgien, Frankrig og Storbritannien.

Årsager og erfaringer

Det er ikke nødvendigvis et dårligt tegn, at en sektor eller en industrigren udvikler sig negativt, reducerer eller helt lukker. Det kan skyldes, at de basale konkurrencemæssige fordele ikke findes mere, og at ressourcer som kapital, arbejdskraft og jord derfor søger over i andre sektorer, hvor der er større afkast. I betragtning af de danske klimatiske og strukturelle fordele er det dog værd at bemærke, at den danske produktion af dybfrosne grøntsager - herunder især ærter - har gennemgået en så økonomisk negativ udvikling i de seneste årtier. Historisk, dyrkningsmæssigt og organisatorisk har Danmark haft mulighederne for at fastholde og udvikle denne sektor, men det er ikke lykkedes. Tværtimod ser det nu ud til, at sektoren bliver en begrænset nicheproducent.

Andre sektorer i dansk landbrug - også inden for planteavl - har haft en langt mere positiv udvikling, herunder f.eks. produktion af markfrø. Generelt har dyrkningen af specialafgrøder haft strenge tider i Danmark, og når det gælder frilandsgrøntsager, spisekartofler m.m. har vi tabt markedsandele, omend tabet af markedsandele ikke har været så stort som for ærter til dybfrost (Hansen, 2012).

Den negative udvikling i den danske grønsagsbaserede dybfrostindustri understreges af, at der har været en langt mere positiv udvikling i Sverige, og at to familieejede dybfrostvirksomheder i Belgien i dag hører til blandt de største i Europa. Set i et ressourceperspektiv kan det konstateres og konkluderes, at et så stort selskab som Danisco Foods satsede så mange ressourcer på dette område, men alligevel ikke nåede de opsatte mål. Modsat har Findus i Sverige haft god vækst.

Endelig kan det også konkluderes, at den belgiske Ardo-koncern som et af de største selskaber i Europa inden for dette område ikke fik succes med opkøbet af Frigodan og dannelsen af Ardo A/S. Mulighederne for udnyttelse af synergier og stordriftsfordele burde ellers have været til stede.

Der er utvivlsomt flere forklaringer på den negative udvikling, og der kan anføres følgende mulige årsager:

- * Manglende fokus på forretningsområdet

- * For få synergier i forarbejdningsleddet i forhold til andre produktionsgrene og forretningsområder.
- * Manglende attraktivitet, kompetence og prestige blandt landmænd i at producere disse specialafgrøder.
- * For svag vertikal integration i værdikæden
- * For svag markedsstyrke og afsætningskompetence i forhold til detailhandelskæderne
- * Danske kvalitetsfordele har ikke kunnet opveje høje danske produktionsomkostninger - især ikke under lavkonjunkturer
- * Danske rammebetingelser har generelt været ugunstige på kerneområder, herunder m.h.t. skatter og afgifter.
- * Konsolideringsbølgen i Europa fortsætter, og størrelse og markedsandele er vigtige konkurrenceparametre. Jo senere man kommer med i konsolideringsbølgen, jo sværrer er det at opnå en gunstig markedsplacering.

Eksemplet viser, at gode naturgivne betingelser ikke altid er tilstrækkelige til at sikre en kommerciel succes. Hele værdikæden skal være konkurrencedygtig, der skal være en stærk forhandlingsposition over for detailhandlen, og der skal være en stærk vertikal integration i værdikæden - både fremad- og bagudrettet.

Juice- og saftindustrien

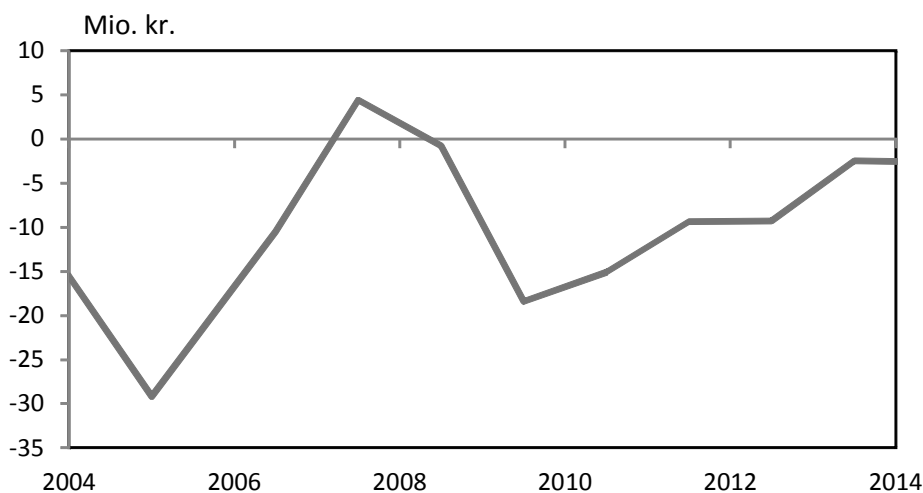
Introduktion

Den danske juice- og saftindustri har generelt været kendetegnet ved lav indtjening gennem længere tid – med Co-Ro og til dels Rynkeby Foods som undtagelser. Overskudsgraden er således under halvdelen af, hvad den er blandt bryggerierne. Det skyldes, at pris-konkurrencen er meget hård i juicesektoren, at discountprodukter er fremtrædende, og at det kan være vanskeligt at indarbejde en kvalitet ud fra danske råvarer. De virksomheder, som klarer sig godt i branchen, er typisk vindere, fordi de har styr på “sourcing” – råvareleverancerne – og på juice-og saftområdet er der i udpræget grad tale om et global råvaremarked.

Økonomisk og strukturel udvikling

Det østrigske selskab Agrana købte i 2003 Vallø Saft, som var blevet etableret i 1946 af Gudmund Jørgensen. Agrana var Centraleuropas førende producent af sukker og stivelseser. Selskabet havde planer om at udvide porteføljen som et naturligt led i strategien med at producere produkter til levnedsmiddelindustrien baseret på primære råvarer fra landbrugssektoren. Vallø Saft A/S blev således en væsentlig del af den platform, som Agrana efterfølgende ville opbygge. Overordnet set var der tale om en diversifikation. Som det ses af figur 49, blev indtjeningen i Agrana Juice Denmark (som selskabet efterfølgende kom til at hedde) dog meget negativ.

Figur 49. Årligt resultat i Agrana Juice Denmark 2004-2014/15



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabets årsregnskaber

I perioden 2003-2014/15 havde selskabet et samlet akkumuleret underskud på knap 110 mio. kr.

I 2013 meddelte selskabet at det ophørte med at producere i Danmark. Selskabet ville dog ikke lukke dog helt ned, idet man ville fortsætte med at opkøbe bær hos danske avlere og sende dem til videre forarbejdning i Polen, hvor Agrana Group har flere juicefabrikker. Selskabet forklarede baggrunden med, at den danske produktion af solbær er stabil, mens produktionen af kirsebær derimod er derimod faldende på grund af store udbyttmæssige udsving og dermed også store udsving i afregningsprisen til avlerne. Resultatet var, at virksomheden oplevede voksende problemer med at skaffe bær nok til at opretholde en rentabel produktion.

Det var således især den faldende produktion af kirsebær, som havde ført til beslutningen om at stoppe produktionen. Selskabet vurderede dog også, at omkostningstrykket i Polen var mindst 30 procent lavere end det danske, hvilket også spillede en rolle. I 2015 blev selskabet formelt likvideret.

Rynkeby Foods A/S er i dag Danmarks største producent af juice og saft. Rynkeby Foods A/S producerer 55-60 af al juice og saft, som drikkes i Danmark, jfr. Rynkeby (2015a). Selskabet importerer råvarer fra 25 lande, og den danske råvareandel har været faldende. En større del af koncernens saft i dag købes syd for grænsen (Rynkeby, 2015b).

Rynkeby Foods ønsker at aftage flere danske bær – men der er umiddelbart barrierer: Det ene problem er, at den danske produktion af solbær kun svarer til én måneds produktion hos Rynkeby Foods. Det danske råvaregrundlag er dermed for lille. Det andet problem er, at faciliteterne til at samle og presse bærrene i Danmark ikke er udbygget. Derfor bliver de danske bær sendt til Tyskland eller Polen for at presse dem. Og det gør, at der bliver ekstra logistiske omkostninger (Rynkeby, 2015b). Mængder og logistik er således de umiddelbare udfordringer.

Forklaringen er, at juiceindustrien forsøger at minimere omkostningerne ved at samle alle deres saftindkøb ét sted. I manglen på store danske presserier bliver det derfor ofte store europæiske selskaber. De europæiske virksomheder er så store, at de kan presse flere slags frugt og bær, og dermed sker der en kapacitetsoptimering og en omkostningsreduktion.

Co-Ro A/S er en anden stor aktør i sektoren. Selskabets hovedaktivitet er produktion og salg af juice, drikkekoncentrater og hermed beslægtede produkter. Selskabet er meget velkonsolideret (soliditetsgrad på 85%), og både omsætning og indtjening er steget markant i de senere år. Co-Ro A/S baserer sin forretningsmodel på især international sourcing, så derfor har virksomheden ikke umiddelbart nogen stor betydning for indtjeningen i gartnerihvervet i Danmark

Økonomiske nøgletal for Agrana, Co-Ro og Rynkeby Foods fremgår af tabel 5.

Tabel 5. Økonomiske nøgletal for Agrana, Co-Ro og Rynkeby Foods, 2004-2015

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Omsætning											
Agrana	196,4	140	97,2	109,5	88,8	98,3	64,6	72,0			
Co-Ro	522	546	502	590	663	701	883	907	998	1065	1041
Rynkeby Foods	718	618	646	685	985	931	757	846	886	917	1104
Årets resultat											
Agrana	-15,5	-29,2	-10,5	4,4	-0,8	-18,4	-15,1	-9,4	-9,3	-2,5	-2,6
Co-Ro	42	56	19	40	30	63	83	45	96	131	139
Rynkeby Foods	11	26	18	23	14	59	52	33	19	44	56

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabernes årsregnskaber

Resume/konklusion

Handelsleddet

Handelsleddet forbinder gartnerne og deres produkter med markedet og forbrugerne og er dermed et vigtigt led. GASA'erne og Copenhagen Markets er to store engroshandelsled for gartnerisektoren. GASA'erne har gennem de seneste årtier været gennem en kraftig strukturudvikling, men indtjeningen har været noget vigende set over en længere periode. De fire GASA'er (incl. Gasa Group Denmark) har således haft et akkumuleret negativ resultat på godt 175 mio. kr de sidste 10 år.

De danske virksomheder inden for engrossalg af blomster og planter har - efter nogle meget negative år - igen en lidt mere stabil udvikling. Udviklingen går i retning af mere kontrakthandel i gartneriets afsætningsled, mens salg „under uret“ nu reelt er ophørt. Udviklingen går klart i retning af mere kontrakthandel, og i flere af GASA'erne er både salg og afsætning i en vis grad organiseret i såkaldte produktgrupper.

Dybfrosne grønsager

Den danske produktion af dybfrosne grønsager - herunder især dybfrosne ærter - var tidligere en succeshistorie, hvor både omsætning, eksport og verdensmarkedsandele var i top. I de seneste årtier er udviklingen imidlertid vendt. I 2000 overtog den belgiske Ardo koncern alle Danisco Foods' aktiviteter inden for frosne grøntsager og færdigretter. Ardo havde i de følgende år ca. 80 pct. af markedet for dybfrosne grøntsager i Danmark, og Ardo er stadig den helt dominerende danske producent af dybfrosne grønsager. Ardo meldte i 2014 ud, at man ville nedskalere produktionen i Danmark. Ardo begrundede selv udviklingen med, at rammevilkårene for danske fødevareproducenter er for dårlige.

Produktion af grønne ærter til konserver- og dybfrostindustrien var for nogle årtier siden en stærk dansk kompetence. I 1980'erne blev der produceret ærter til konserver- og dybfrostindustrien på op til 12.000 ha., og der var 4 betydende dybfrostindustrivirksomheder,

som aftog, forarbejdede og solgte varerne. Siden er det gået ned af bakke: Arealet er reduceret med mere end 75 pct. og udgør nu kun 2.800 ha. Samtidig er antallet af virksomheder reduceret til én, som i perioden er blevet solgt til udlandet. Danmarks eksport af dybfrosne grønsager var større end Sveriges i starten af 1990'erne, men siden er udviklingen gået i hver sin retning. En stor del af de danske dybfrosne grønsager sælges under private labels, altså supermarkeds kædernes navn.

Konkurrence- og afsætningsforholdene på markedet for dybfrosne grøntsager har også på andre områder forandret sig. Tidligere store eksportlande som Frankrig og Holland har mistet terræn og har tabt markedsandele, mens Polen er blevet en stadig større eksportør. Kinas andele af verdensmarkedet er steget med mere end 80 pct. i de sidste 10-15 år, og hvis den seneste udvikling fortsætter, vil Kina snart være verdens største eksportør.

Den danske juice- og saftindustri, som også er en del af gartnerisektorens værdikæde, har generelt været kendetegnet ved lav indtjening gennem længere tid – med Co-Ro og til dels Rynkeby Foods som undtagelser. De virksomheder, som klarer sig godt i branchen, er typisk vindere, fordi de har styr på “sourcing” – råvareleverancerne.

Gartnerierhvervets betydning – totalt set

Gartneriets rolle og samfundsmæssige placering ændres i takt med den økonomiske udvikling. I forhold til den samlede økonomi i samfundet får gartnerisektoren en faldende betydning. Forklaringen er bl.a., at efterspørgslen efter gartneriprodukter ikke stiger så meget, og at der bliver mulighed for at købe andre varer og tjenesteydelser som f.eks. biler, IT, ferierejser og sommerhuse. Denne udvikling gennemlever alle lande før eller siden, og der er et klart internationalt mønster i den retning.

Gartnerierhvervet er dog på mange måder stadig et væsentligt erhverv selv i mange i-lande. Gartneriet har stadig en vis betydning for beskæftigelse og eksportindtjening i mange lande. Dertil kommer, at gartnerierhvervets rolle som leverandør af daglige fødevarer som frugt og grønt er grundlæggende - især i en periode, hvor sundhed og sunde fødevarer får en større betydning. Blomster og potteplanter - som udgør den største del af gartnerisektoren - oplever en stigende afsætning i takt med den økonomiske udvikling, så derfor vil denne del-sektor få en relativt større betydning, såfremt rammevilkår og konkurrenceevnen er til stede

Der er flere måder, hvorpå man kan opgøre og vise gartnerierhvervets betydning. I dette afsnit beskrives dansk gartneris samfundsøkonomiske betydning ud fra produktion, værdiskabelse, beskæftigelse, eksport, import og selvforsyningsgrader

Produktion og værdiskabelse

Det danske gartnerierhverv er vidtforgrenet og dækker en række forskellige områder og har en værdikæde fra jord til bord. Samtidig er forandres sektoren, idet der sker en løbende strukturel udvikling. I dette kapitel er der en kort beskrivelse af erhvervet, dets omfang og udvikling.

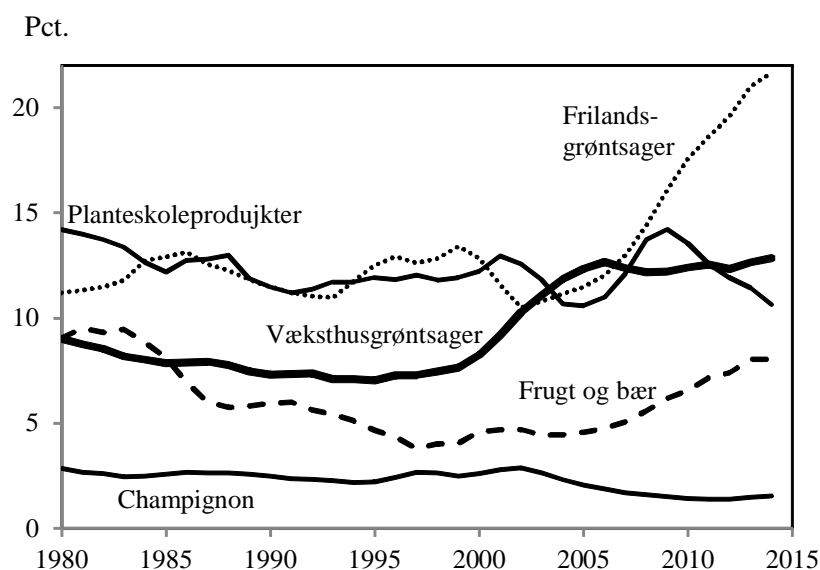
Det danske gartnerierhverv består af syv forskellige sektorer - med andelen af den samlede produktionsværdi i 2014 (4,0 mia. kr) i parentes:

- Potteplanter (46%)
- Frilandsgrøntsager (21%)
- Væksthusgrøntsager (13%)
- Planteskoleprodukter (10%)
- Frugt og bær (8%)
- Champignons (2%)
- Afskårne blomster (0,3%)

Potteplanter er således en dominerende sektor i gartnerierhvervet.

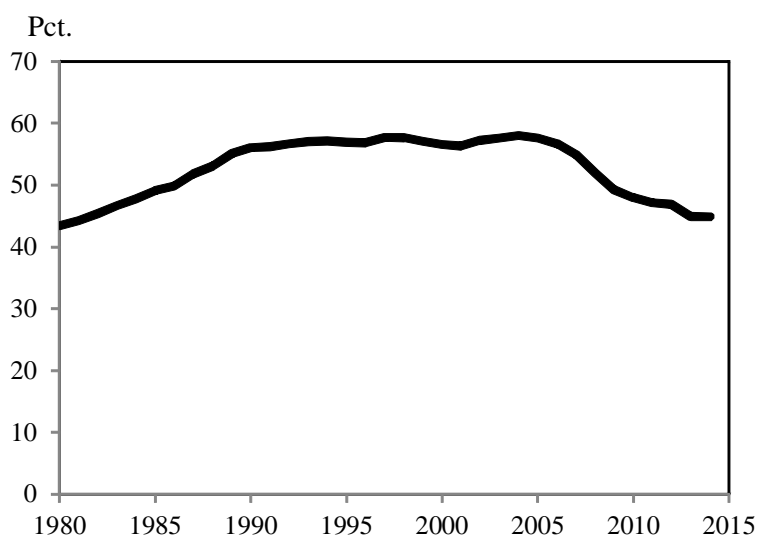
De enkelte sektorerets betydning har udviklet sig meget i de seneste årtier, jf. figur 51-52.

Figur 50. Produktionsværdi for de enkelte produktionsgrene i dansk gartneri, 1980-2014. (Pct. af samlet produktionsværdi i gartneriet)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Figur 51. Produktionsværdi for potteplantesektoren dansk gartneri, 1980-2014. (Pct. af samlet produktionsværdi i gartneriet)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

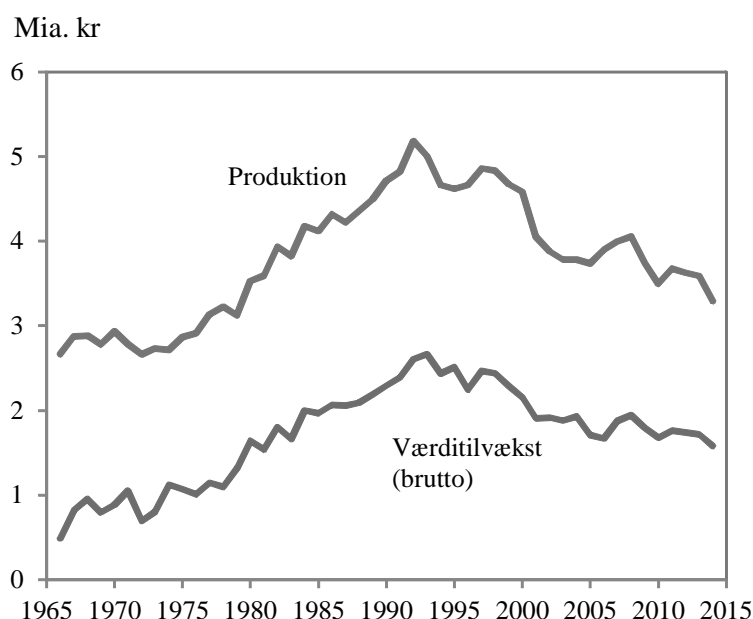
Som det ses, har afskårne blomster vedvarende tabt betydning i perioden. Frugt og bær har også haft en relativt faldende betydning i perioden. Dette skyldes bl.a. konkurrencepres fra lande med markant lavere lønomkostninger og/eller bedre klima. Væksthusgrøntsager og frilandsgrøntsager har i de sidste ti år haft en markant stigende betydning - primært på grund af enkelte producenters etablering eller vækst.

Potteplanter har haft en relativt konstant betydning i perioden.

Ikke blot betydningen men også sektorernes konkurrenceevne, markedsplacering, internationale orientering, struktur, markeds-vækst m.m. varierer fra sektor til sektor. Derfor er det også nødvendigt at tage udgangspunkt i hver enkelt sektor, når man skal vurdere gartnerierhvervets situation og udviklingsmuligheder.

Den danske gartneriproduktion under ét havde pæne vækstrater i 1970'erne og 1980'erne og frem til midten af 1990'erne, hvor væksten aftog, og der har siden været en næsten konstant nedgang. Nedgangen gælder både produktionen og værditilvæksten i erhvervet, jf. figur 52.

Figur 52.. Dansk gartneris produktion og værdiskabelse, 1966-2014. 2000-priser



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015).

Som det ses af figuren, er produktionsværdien faldet med mere end 20 pct. siden starten af 1990'erne. Såfremt udviklingen i 1980'erne havde fortsat, ville produktionen have været omtrent dobbelt så stor som i dag. Der er dermed et betydeligt "efterslæb". Figuren antyder dog, at kurven ser ud til at være knækket, og at nedgangen i produktionsværdien de allerseneste år er standset.

Gartneriets værditilvækst er imidlertid faldet med 28 pct. i samme periode, hvilket er endnu mere markant.

Udviklingen har været meget forskellig fra produktionsgren til produktionsgren - som vist tidligere i figur 50-51.

Der er givetvis flere forklaringer på den negative udvikling - og forklaringerne er også forskellige fra sektor til sektor. Når det gælder potteplantesektoren, er der dog tegn på, at innovationsindsatsen lå på et relativt højt niveau ind til starten af 1990'erne, hvorefter den faldt mærkbart. Netop potteplantesektoren er relativt meget afhængig af innovation i form af nye plantetyper og -arter m.m., og derfor kan den faldende værditilvækst og produktionsværdi i de efterfølgende år sandsynligvis forklares ud fra bl.a. innovationsindsatsen. De økonomiske og politiske rammevilkår har uden tvivl også spillet en rolle, jfr. senere kapitel om sektorens rammevilkår.

Beskæftigelse

Gartnerierhvervet skaber beskæftigelse både i og uden for den egentlige primære gartneri-sektor. Inden for det egentlige primære gartnerierhverv udgøres beskæftigelsen af dels gartnerierne og deres familier, dels fremmed medhjælp.

Tabel 6. Beregnet beskæftigelse i den primære gartnerisektor, 2007-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Gns.
Bruger (arbejdsindsats), timer	1.574	1.510	1.485	1.449	1.453	1.422	1.419	1.473
Andre familiemedlemmer (arbejdsindsats), timer	481	333	352	394	352	379	351	377
Lønnet arbejdskraft (arbejdsindsats), timer	7.095	7.487	6.553	6.812	6.888	7.075	8.198	7.158
Antal bedrifter i alt	1.378	1.242	1.311	1.280	1.194	1.113	1.036	1.222
Årsværk i alt (1.665 timer/år)	7.572	6.960	6.606	6.653	6.234	5.933	6.202	6.612

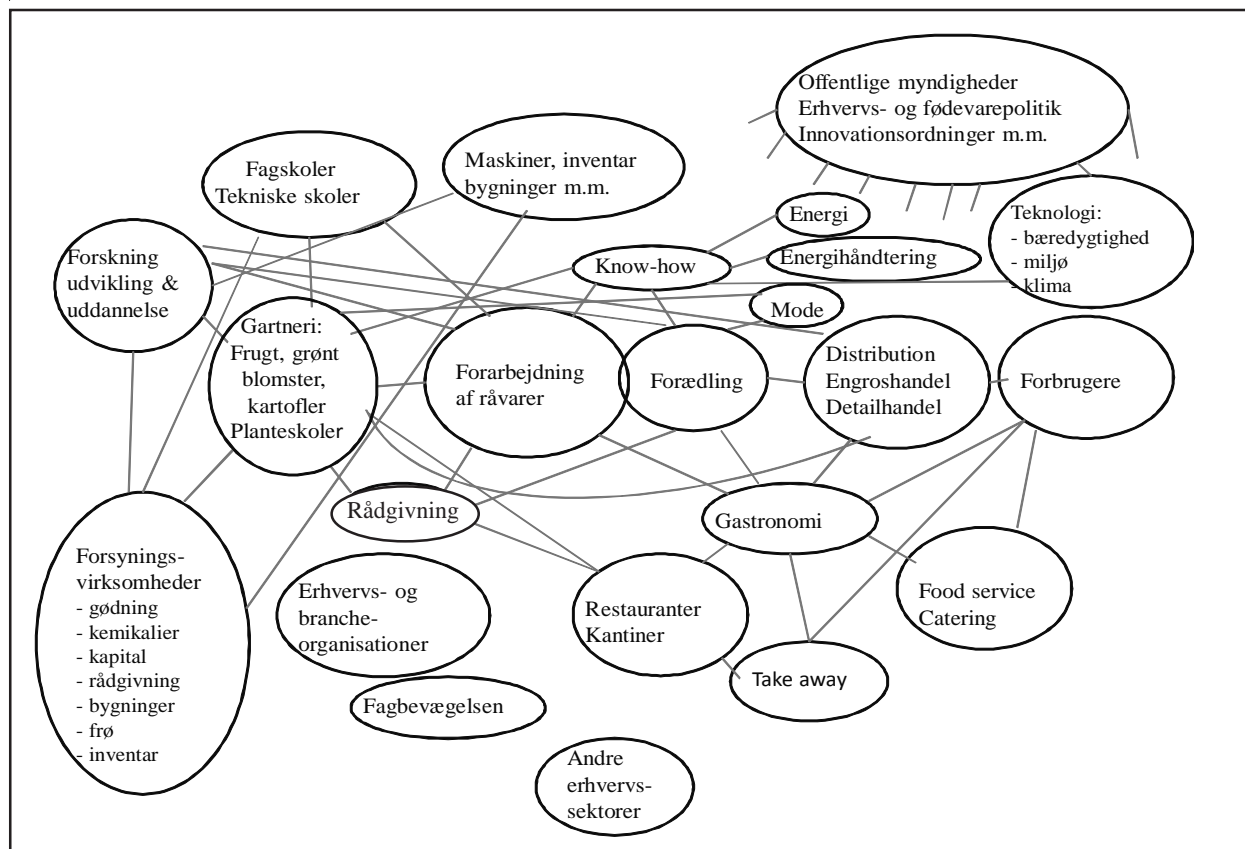
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015).

Tabel 6 viser, at der på en gennemsnitlig gartneribedrift blev brugt 8.198 arbejdstimer i 2014, hvoraf 7.158 timer var lønnet arbejdskraft. Hvis det antages, at der arbejdes 1.665 timer om året, og at der (2014) var 1.222 gartneribedrifter, var der i 2014 beskæftigelse svarende til 6.202 årsværk/heltidsstillinger.

Udover den direkte afledte beskæftigelse fra gartneribedrifter skal der suppleres med den produktion af gartneriprodukter, som kommer fra landbrug. En række afgrøder som ærter, gulerødder, majs m.m. produceres typisk på landbrug og ikke på gartnerier. Den direkte beskæftigelse herfra indgår ikke i tallene ovenfor.

Udover beskæftigelsen i den primære gartnerisektor er der en afledt beskæftigelse i en række forsynings-, handels- og forarbejdningssektorer. Som det fremgår af figur 53, er den danske "gartneriklynge" vidtforgrenet og omfattende, omend det er umuligt at opsætte præcise skæringsflader mellem de enkelte deltagere i klyngen.

Figur 53. Illustration af den danske gartneriklynge



Kilde: Egen fremstilling

Som eksempler på virksomheder - helt eller delvist - i gartneriklyngen kan nævnes:

GASA Group
 Gasa NordGrønt
 Gasa Odense F&G
 Gasa Kolding
 Copenhagen Markets
 DLG Food
 Lammefjords Grønt
 Danespo
 Samsø Survarer
 Rynkeby Foods
 Gartnerirådgivningen
 Gartneruddannelsessteder
 Garta

Den samlede afledte beskæftigelse af gartneriproduktionen er vanskelig at opgøre og afgrænse. I jordbruget er den afledte beskæftigelse større end den direkte beskæftigelse i den primære jordbrugssektor. Forædlingsgraderne for gartneriprodukter må generelt forventes at være lavere end for landbrugsprodukter, hvorved den afledte beskæftigelsesvirkning for antages at være lavere for gartneriprodukter.

Alt ialt må den direkte og afledte beskæftigelse fra gartneriproduktionen antages at være omkring 10.000 personer.

Baseret på tidligere statistikker, hvor gartneriet var udskilt som selvstændig sektor, er det muligt at få et indtryk af den afledede, indirekte beskæftigelse - se figur 54.

Figur 54. Gartneriets direkte og indirekte beskæftigelsesvirkning



Kilde: Hansen, H. O. (1995) baseret på specialudskrifter fra Danmarks Statistik.

Som det ses af figuren, udgør den indirekte beskæftigelse ca. 1/3 af den samlede beskæftigelseseffekt. Dette stemmer godt overens med skønnet på 10.000 personer med beskæftigelse direkte eller indirekte afledt af gartneriproduktionen.

Det er også værd at bemærke, at gartnerierhvervet er relativt beskæftigelsestungt. Tidligere studier har således vist, at en stigning i gartneriets produktion på 1 mill. kr. skaber merbeskæftigelse til mere end 4 personer (Hansen, 1995). Her ligger gartnerierhvervet meget højt i forhold til andre erhverv. Med de seneste årtiers inflation, teknologianvendelse og automatisering er beskæftigelseseffekten givetvis mindre, men den relative effekt i forhold til andre erhverv er sandsynligvis fastholdt.

Eksport

I takt med stigende globalisering og liberalisering samt skærpet international konkurrence bliver eksport og international afsætning endnu vigtigere. Eksporten stiger langt hurtigere end den indenlandske afsætning, så vækstmulighederne er bedst for de virksomheder, som har en internationalt orienteret afsætning.

Eksport bliver også en målestok for virksomhedernes konkurrenceevne: Jo større eksport og eksportmarksandele, desto bedre kan virksomhederne klare sig i den internationale konkurrence.

Endeligt giver eksport også virksomhederne muligheder for at deltage endnu mere i den internationale arbejdsdeling og specialisering, som kan skabe fornyet international konkurrenceevne: Virksomhederne kan specialisere sig i det, som de er bedst til - også selv om de dermed producerer i en niche, som langt overstiger hjemmemarkedets efterspørgsel.

Udviklingen på de internationale markeder samt de internationale konjunkturer bliver dermed endnu vigtigere for virksomhederne og for erhvervslivet under ét. Dette gælder også for gartnerierhvervet. Dansk gartneri har gennem de seneste årtier oplevet en relativt kraftig stigning i eksportandelen. Dertil kommer, at udvidelsen af EU og liberaliseringen af verdenshandlen har skærpet den internationale konkurrence, hvilket bl.a. rammer den arbejdskraft-intensive del af gartnerierhvervet.

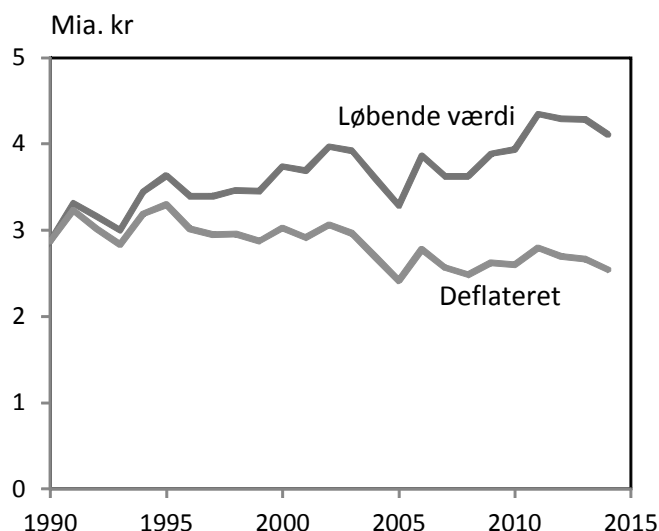
Eksportens størrelse

Der er ikke nogen entydig definition eller afgrænsning på "gartneriprodukter" og dermed heller ikke på eksporten af gartneriprodukter.

Der er en række "gråzoner", hvor det er et åbent spørgsmål, om det er gartneriprodukter eller ej. Det gælder f.eks. produkter som kartofler, ærter til dybfrostindustrien og gulerødder, som i høj grad produceres på landbrugsbedrifter.

Der er også en gråzone i forhold til skovbrug, hvor juletræer, pyntegrønt, dekorationer m.m. kan være vanskelige at placere entydigt.

Figur 55. Udvikling i den danske eksport af gartneriprodukter. Løbende og realværdi



Anm.: Gartneriprodukter er her defineret som “Blomster, planter, frugt og grøntsager”

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Som det ses af figuren, er den løbende værdi af eksporten af gartneriprodukter steget siden starten af 1990'erne, men fratrullet inflationsstigningen i perioden har der været en realnedgang.

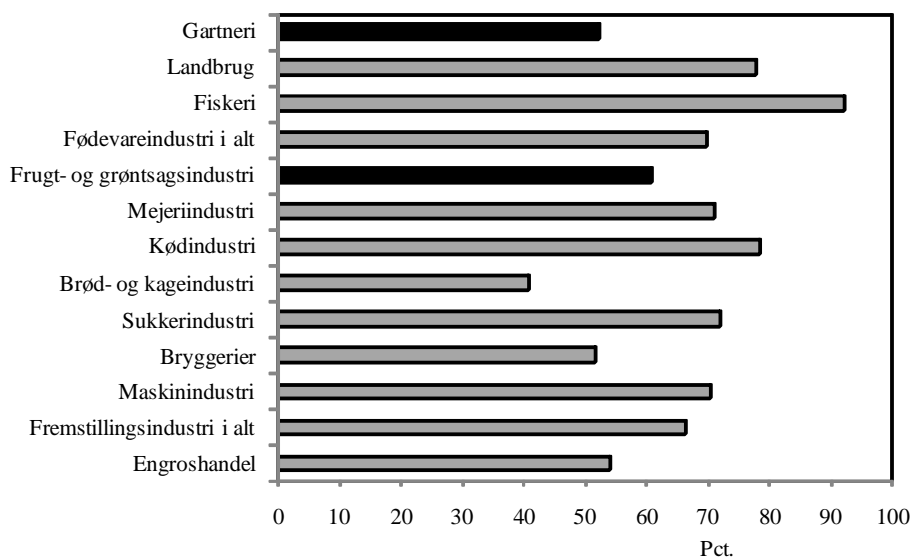
Eksportorientering

Hovedparten af den danske gartneriproduktion eksporteres, og dermed er de internationale markedsforhold af stor betydning for hele gartnerisektoren.

Det er generelt kendetegnende for dansk erhvervsliv, at den internationale afsætning er relativt stor. Landbrugs- og fødevarsektoren, som ellers normalt er meget nationalt orienteret, er også meget eksportorienteret i Danmark. Frugt- og grøntsektoren samt blomstersektoren er dog mange steder meget afhængige af lokale markeder på grund af transport- og opbevaringsproblemer.

I Danmark bliver 50-60 pct. af gartnerens samt frugt- og grøntindustriens produktion eksporteret, og det er mindre end f.eks. landbrugssektorens eksportandel, jf. figur 56.

Figur 56. Forskellige erhvervs orientering mod eksportmarkederne (2007)



Anm: Der er ikke offentliggjort data for gartneriets eksportandele efter 2007.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015).

Som det ses af figuren, varierer eksportandelene betydeligt fra erhverv til erhverv. Det skyldes for det første, at nogle erhverv helt naturligt er mest hjemmemarkedsorienterede. Serviceerhverv, friskvareproducenter m.m. vil grundlæggende være mest orienteret mod de helt nære markeder.

For det andet kan store eksportandele også være et udtryk for god international konkurrenceevne. Stærke virksomheder eller erhverv er i stand til at producere mere, end hvad hjemmemarkedet kan aftage, og derfor er eksportandelen betydelig.

Eksportandele i den danske frugt- og grøntindustri kan også vises på virksomhedsniveau. Også her gælder det, at eksportandelene varierer meget fra virksomhed til virksomhed, jfr. tabel 7.

Tabel 7. Eksportandele for forskellige virksomheder inden for frugt-, grønt- og blomstersektoren (seneste tilgængelige data).

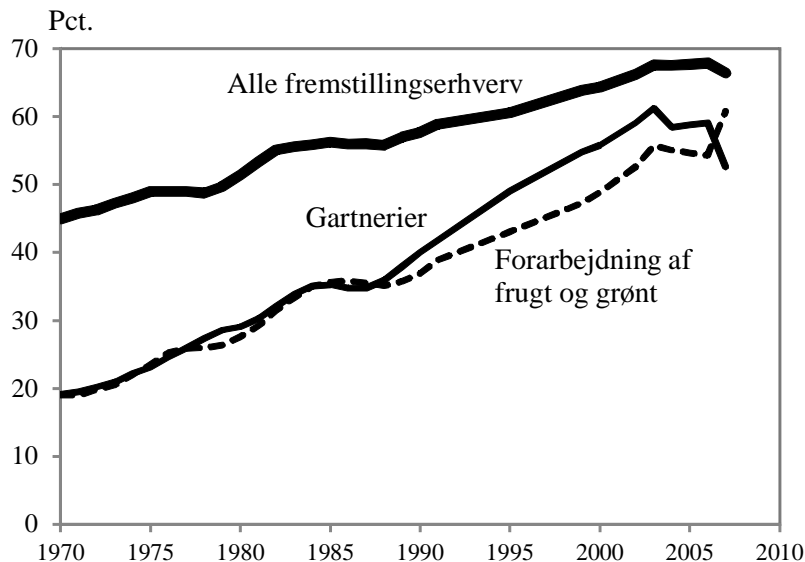
<u>Virksomhed</u>	<u>Eksportandel</u>
GASA Group	83
GASA NordGrønt	10
GASA Odense F&G	2
Flensted	57
Ardo A/S	19
Rynkeby Foods	53

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af virksomhedsoplysninger m.m.

Eksportandelene og eksportorienteringen ændrer sig over tid - og i takt med den stigende globalisering vil der også komme større og større fokus på de internationale markeder.

Gartneriets eksportandel er steget betydeligt gennem de seneste 10 år. Faktisk er gartneriet blandt de erhverv, som har haft den største relative vækst i eksportandelen i de seneste par årtier. Gartneriets eksportandel er steget fra 40 til 47 pct., og også frugt- og grøntsagsskonesfabrikkernes eksportandel er steget i perioden, jf. figur 57.

Figur 57. Eksportandel (eksport i pct. af produktionsværdi) 1970-2007



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Gartnerisektorens stigende internationalisering skal ses på baggrund af dels det lavere niveau for denne sektor, dels den næsten konstante udvikling i andre erhverv.

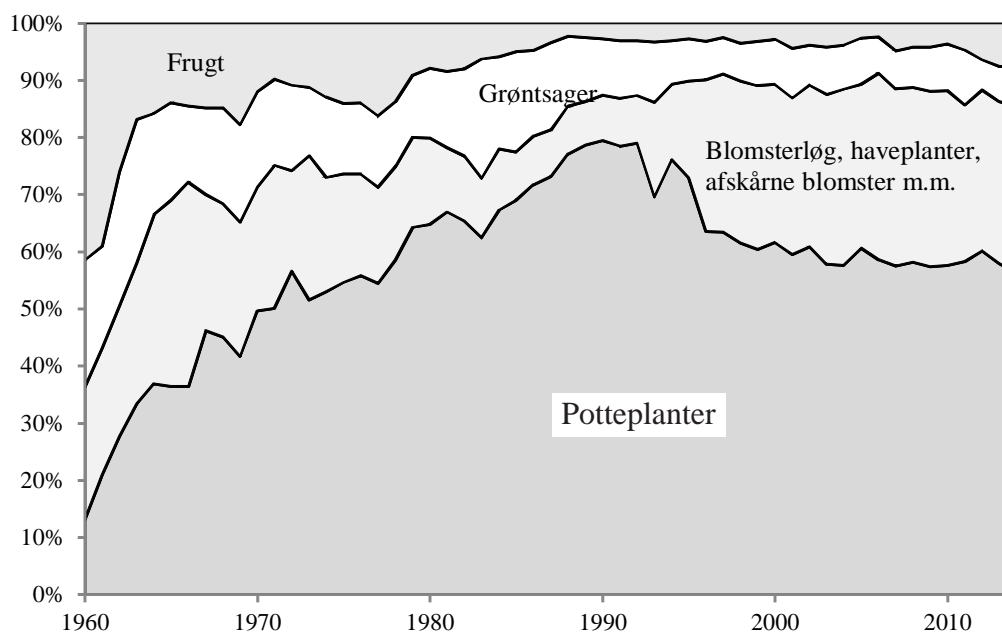
Der er betydelige forskelle fra produktgruppe til produktgruppe, og især inden for potteplanter er eksportandelen og dermed deltagelsen i globaliseringen stor.

Eksportens sammensætning

Gartnerieksporten omfatter en lang række mere eller mindre forskellige produkter. Gartnerieksporten dækker over produkter lige fra friske grøntsager, frugt og bær til industrielt forarbejdede produkter, potteplanter, snitblomster og planteskoleprodukter. Dertil kommer, at der - som nævnt tidligere - er en række gråzoner over for bl.a. landbrugs- og skovprodukter.

Under hensyn til disse usikkerheder kan det dog konstateres, at sammensætningen af gartnerieksporten har undergået betydelige forandringer i de seneste årtier, jf. figur 58.

Figur 58. Sammensætningen af den danske gartnerieksport fordelt på hovedgrupper



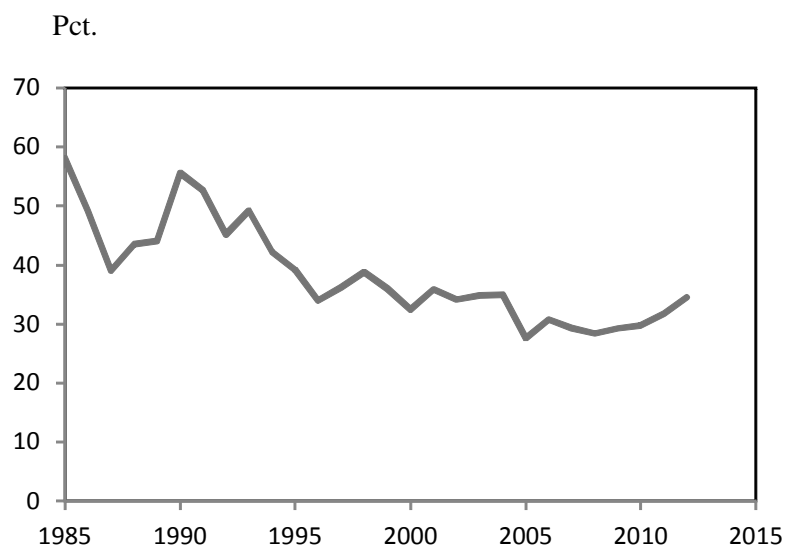
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015) og Landbrugsraadet (flere år-gange).

Som det ses af figur 8.4, udgør stueplanter (potteplanter til primært indendørs anvendelse) i dag mere end halvdelen af den danske gartnerieksport. Frugt har udspillet sin rolle som eksportprodukt, og grøntsager har også en aftagende og lille betydning.

Restgruppen “blomsterløg, haveplanter, afskårne blomster m.m.” består af en række forskellige produkter, og denne gruppe har haft en stigende andel af den samlede eksport siden starten af 1990’erne.

Mens mere end 60 pct. af gartnerieksporten var spiselige produkter (frugt og grøntsager) i starten af 1960’erne, er denne andel nu reduceret til godt 10 pct. Danmark er i dag en betydelig nettoimportør af frugt og grøntsager. I 2012 var importen af frugt og grøntsager tre gange så stor som den tilsvarende eksport, mens den i starten af 1990’erne var knap dobbelt så stor, jf. figur 59.

Figur 59. Dansk eksport af frugt og grøntsager i pct. af den tilsvarende import.

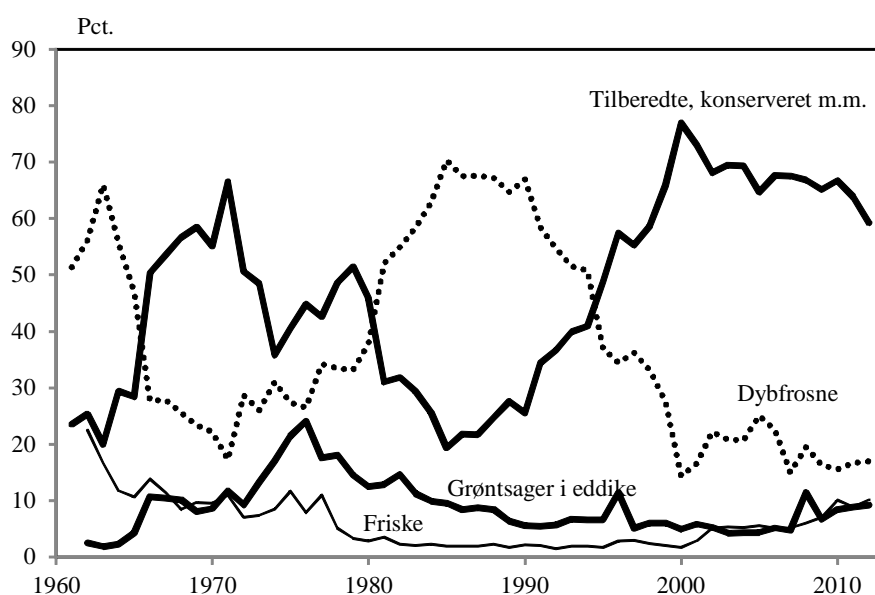


Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015)

Figur 59 viser, at den danske eksport af frugt og grøntsager siden starten af 1990'erne har fået en stadig mindre betydning end den tilsvarende import. Nettoimporten er altså steget i perioden.

En faldende andel af den danske frugt- og grøntsagseksport er deciderede friske varer. En stigende andel er tilberedte, men også dybfrosne grøntsager har - i en periode - været vigtige i den danske eksport, jf. figur 60.

Figur 60. Sammensætningen af den danske eksport af frugt- og grøntsager 1961-2013 ud fra forarbejdningsform



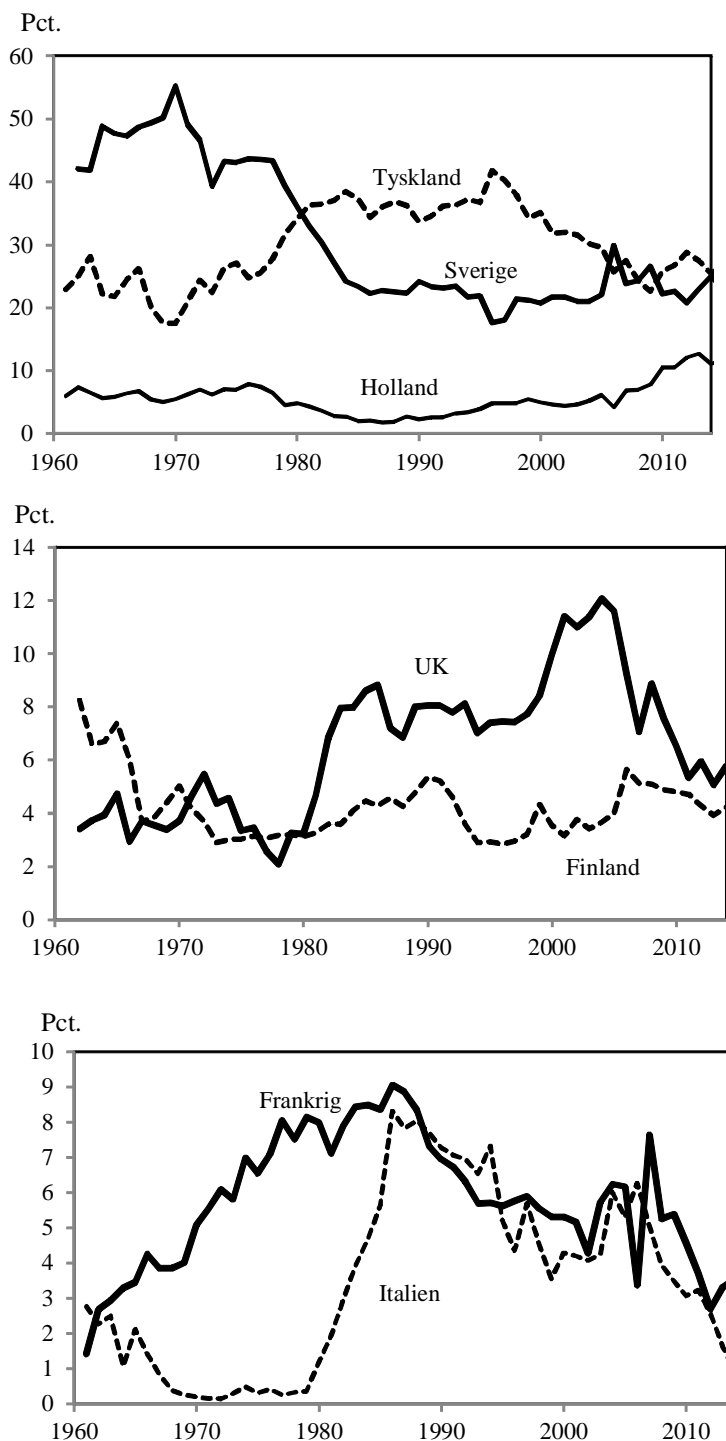
Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015)

Eksportmarkeder

Som det er vist i det foregående, er blomster og planter dominerende i den danske gartnerieksport. I det følgende vil der derfor blive fokuseret på netop denne produktgruppe.

Eksportmarkedernes sammensætning og betydning ændres over tid, afhængig af de konkrete markedsmuligheder, jf. figur 61.

Figur 61. Udviklingen i eksportmarkedernes betydning for den danske eksport af blomster og planter, 1961-2014



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Landbrugsraadet (flere årgange) og UN (2015)

Figur 61 viser således udviklingen i den danske eksport af blomster og planter til nogle af de markeder, som har været vigtige i de senere år, nemlig Tyskland, Sverige, Holland, UK, Finland, Frankrig og Italien.

Figurerne viser den procentvise andel af eksporten til de pågældende markeder.

Som det fremgår, har der været betydelige ændringer i eksportmarkedernes betydning gennem de seneste årtier. Tyskland er det vigtigste marked, men har tabt betydning i de seneste 10-15 år. Sverige aftog halvdelen af den danske eksport frem til starten af 1970'erne, men især efter den danske indtræden i EF mistede Sverige betydning. I midten af 1990'erne, hvor Sverige blev medlem af EU, aftog landet godt 20 pct. af den danske eksport, men efterfølgende er andelen igen steget.

Holland har fået en stigende betydning som eksportmarked for danske blomster og planter. Holland er i dag det tredievigtigste eksportmarked.

Mens U.K., Italien og Frankrig har haft en meget svingende betydning for den danske eksport, har Finland været et langt mere stabilt eksportmarked.

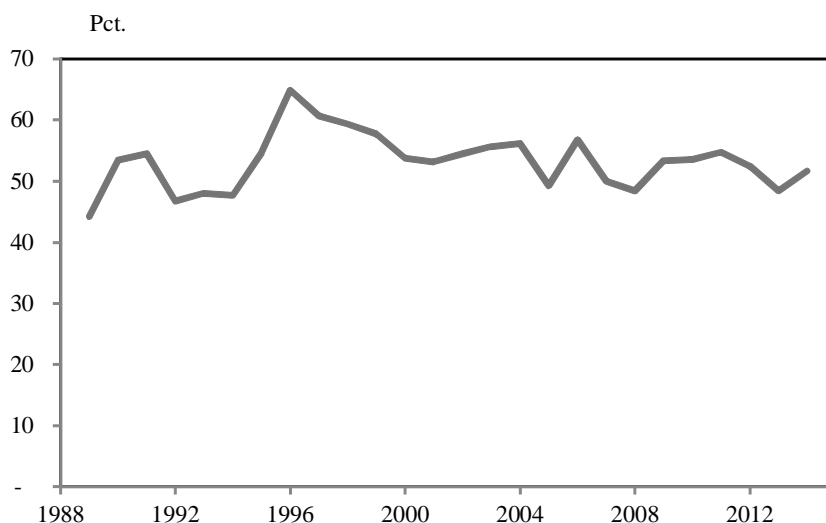
Der er flere forklaringer på eksportmarkedernes skiftende betydning - og der er ikke entydige forklaringer på alle ændringer i markedsudviklingen.

Medlemskab af EU har utvivlsomt haft en væsentlig betydning: Danmarks medlemskab af EF i 1973 samt især Sveriges og Finlands indtræden i EU i 1995 har ændret markedsadgangen for den danske eksport.

Konjunkturudviklingen - og især hvis der har været store konjunkturforskelle fra land til land - vil også påvirke eksportens fordeling på de enkelte lande. Forbruget af blomster og planter er relativt konjunkturfølsomt, og de økonomiske op- og nedture gennem de seneste årtier har spillet en væsentlig rolle.

Valutakursudviklingen er stadig en væsentlig faktor. I 2014 gik ca. 50 pct. af den danske eksport af blomster og planter til euro-lande, hvor valutakursrisikoen jo er meget lille på grund af den danske krones binding til euro-kursen. Som det ses af figur 62, har andelen af den danske eksport af blomster og potteplanter til Euro- og tidligere EMS-lande været relativt konstant eller svagt faldende gennem de seneste årtier.

Figur 62. Dansk eksport af blomster og planter til Euro- og EMS-lande. Pct. af al dansk eksport af blomster og planter.



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015) og Nationalbanken (2015)

På trods af, at flere og flere lande er kommet med i valuta- og eurosamarbejdet i EU, har det ikke været tilstrækkeligt til at hæve eurolandenes betydning for den danske eksport af blomster og planter. Det skal ses på baggrund af, at Sverige og UK er vigtige eksportlande for den danske gartnerisektor.

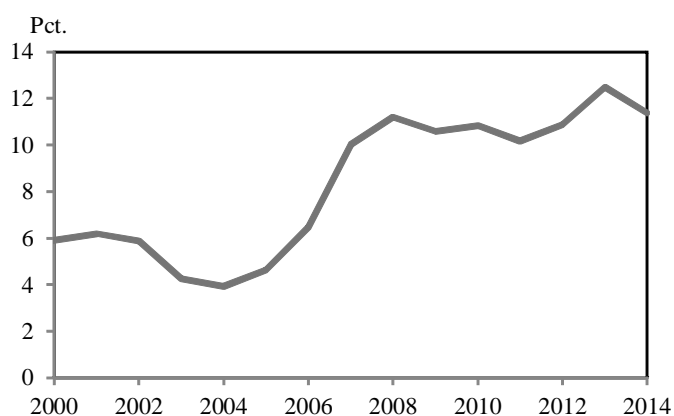
Selv om valutakursrisikoen ved eksport til ikke-eurolande i et vist omfang kan afdækkes, vil der stadig være en vis risiko. Dertil kommer, at længerevarende og mere strukturelle valutakurs-ændringer ikke kan afdækkes og vil påvirke den internationale konkurrenceevne og dermed også eksportmulighederne.

Den danske eksport af blomster og planter til Sverige har således i vid udstrækning fulgt udviklingen i den svenske krone: En styrket svensk krone har medført, at en stigende andel af den danske eksport er gået til Sverige, mens en svækket svensk krone har haft den modsatte effekt. Sammenhængen mellem valutakursudvikling og eksport af landbrugs- og fødevarer er således ret entydig, jf. f.eks. Hansen, H. O. (2009)

Endeligt har også konkurrencepresset fra den største konkurrent, Holland, haft en væsentlig betydning for eksportmarkedernes udvikling og størrelse. Markeder og markedssegmenter, som er mest udsat for hollandsk konkurrence og konkurrencekraft, vil få faldende betydning for den danske eksport.

Den danske gartnerisektor har imidlertid også formået at udvikle nye eksportmarkeder gennem de seneste årtier. Norge er et eksempel på et relativt nyt marked, som har fået stigende betydning siden 2005, jf. figur 63.

Figur 63. Den danske eksport af blomster og planter til Norge: Pct. af ialt

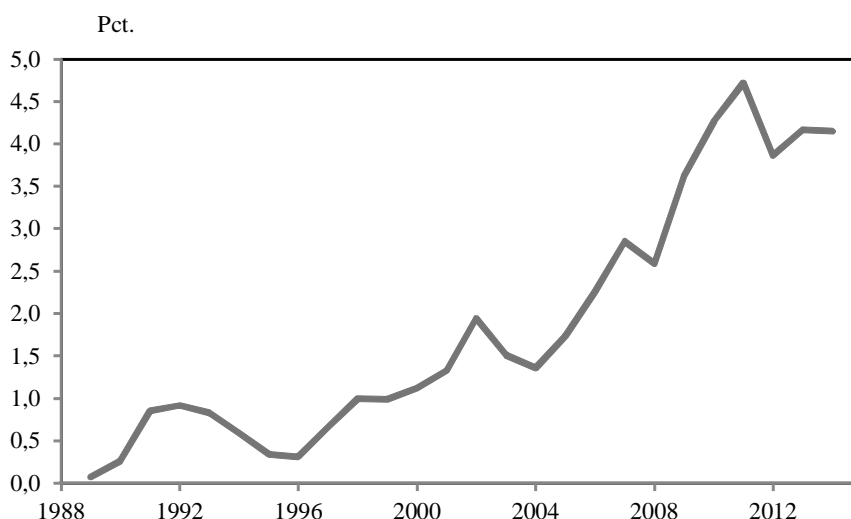


Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Figuren viser, at Norges betydning for den danske eksport af blomster og potteplanter er fordoblet i de senere år. Norge er i dag det tredievigtigste marked. Forklaringen er, at Danmark gennem de senere år har været i stand til at øge eksporten til Norge og til at få en stigende andel af Norges samlede import.

Et andet interessant og nyere eksportmarked for danske blomster og planter er Østeuropa. Siden slutningen af 1980'erne er den danske eksport til alle østeuropæiske lande under ét vokset betydeligt og udgør nu knap 4 pct. af den samlede danske eksport af blomster og planter, jf. figur 64.

Figur 64. Den danske eksport af blomster og planter til Østeuropa: Pct. af ialt



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

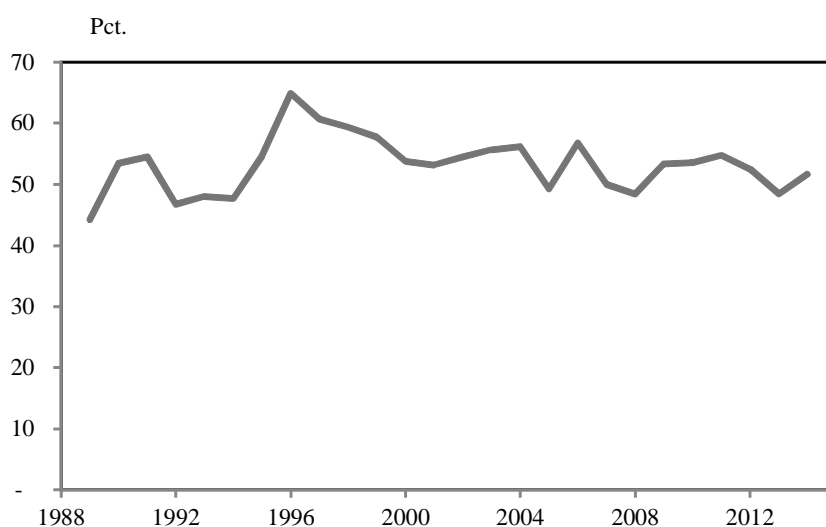
De vigtigste østeuropæiske eksportmarkeder er Polen, Tjekkiet, Ungarn og Slovakiet, jf. Danmarks Statistik (2015). Selv om der også er en vis import, har Danmark en nettoeksport til Østeuropa, når det gælder blomster og planter. En betydelig del af samhandlen

mellem Danmark og Østeuropa dækker over den stigende udflytning, hvor dele af de arbejdskrævende processer i produktionen flyttes til lande med lavere lønomkostninger - herunder bl.a. østeuropæiske lande.

Markedsspredning

Den danske eksport af blomster og planter er relativt fokuseret på nære markeder - hvilket også har været tilfældet i en længere periode. Eksporten til nærmarkeder som Norge, Sverige, Tyskland og Holland har udgjort 60-70 pct. af den samlede eksport siden slutningen af 1980'erne.

Figur 65. Den danske eksport af blomster og planter til danske nærmarkeder Pct. af ialt



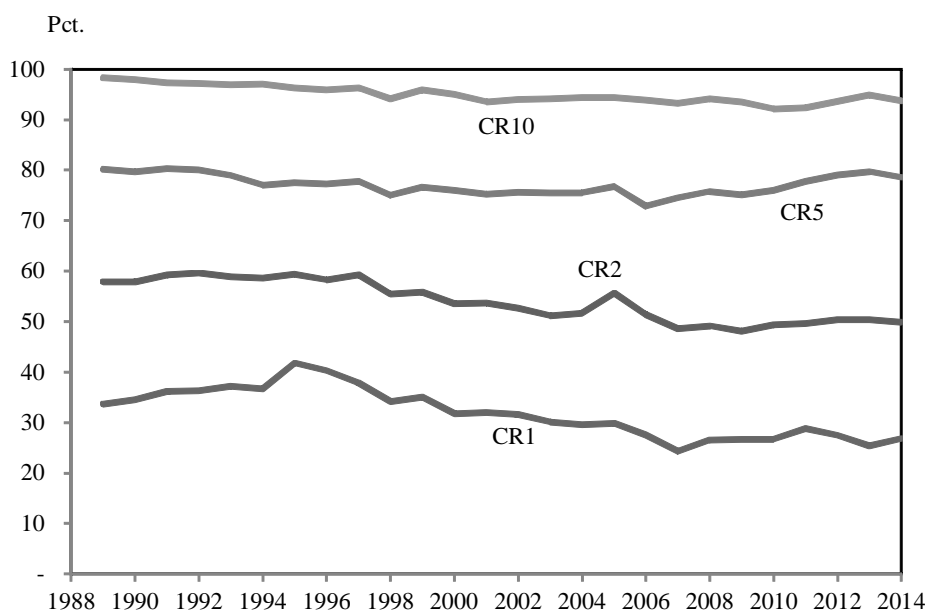
Anm.: Nærmarkeder: Sverige, Norge, Tyskland og Holland

Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Der er således ikke nogen tendens i retning af mere eksport til fjernere liggende markeder.

Der er derimod sket en eksportmarkedsspredning. I slutningen af 1980'erne gik 58 pct. af den danske eksport af blomster og planter til de to største markeder. I 2014 var andelen faldet til 48 pct. Også de fem største og de ti største eksportmarkeders betydning er faldet, jfr. figur 66.

Figur 66. De største eksportmarketers samlede betydning for danske blomster og planter



Anm: CR-1 er det største eksportmarkeds andel af den samlede eksport. CR-2 er de to største marketers samlede betydning, etc.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015).

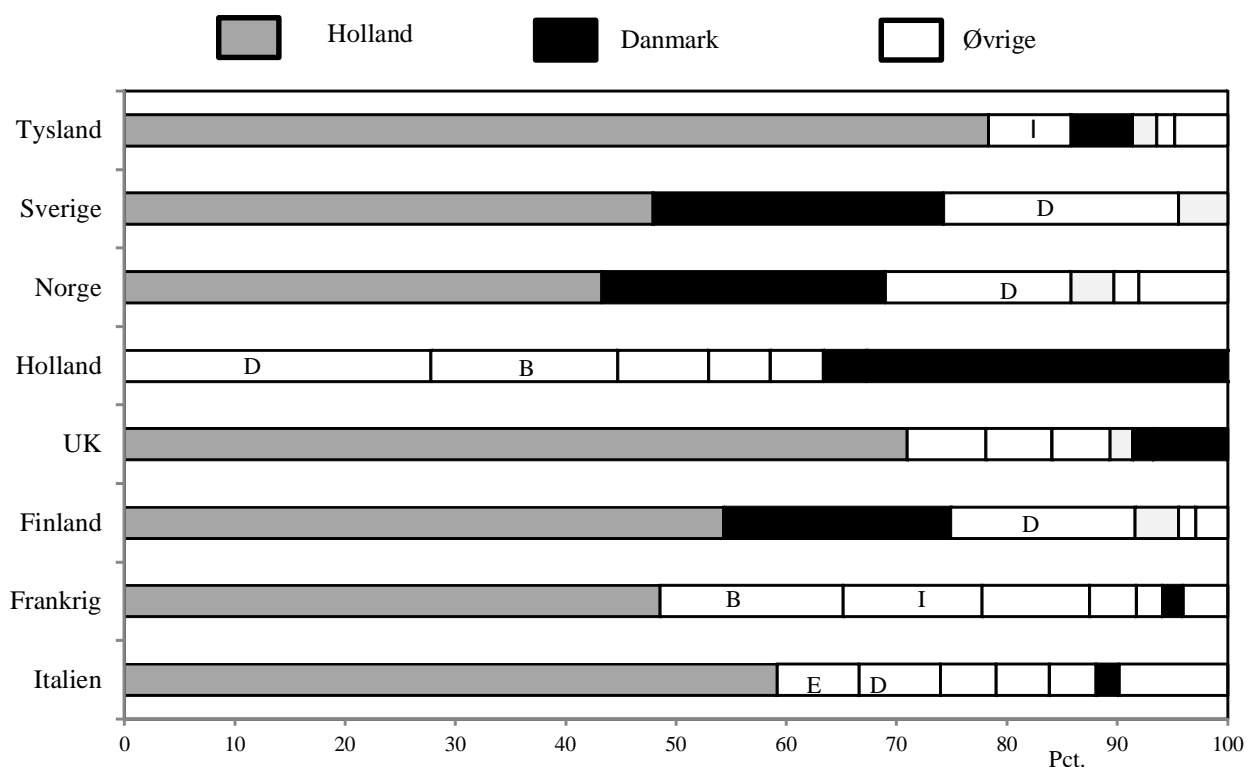
Figuren viser, at de største markeder generelt får en faldende betydning. Det vil sige, at nye og mindre eksportmarkeder er blevet vigtigere, og der har dermed været en større og større markedsspredning.

Konkurrenter på eksportmarkeder

Når danske blomster- og plantegartnere afsætter produkterne i udlandet, sker det i konkurrence med dels hjemmemarkedsproducenter, dels andre eksportører. Hjemmemarkedsproducenterne - som er de største, men som også får en relativt faldende betydning - har ofte klare lokale, geografiske og logistiske konkurrencefordele.

Når det gælder andre eksportlande, kan det konstateres, at Holland optræder som vigtigste konkurrent på alle væsentlige markeder for danske blomster og planter. Selv på Danmarks geografiske nærmarkeder som Sverige og Norge er Holland den største eksportør - og altså større end Danmark, jfr. figur 67.

Figur 67. Markedsandele for de største eksportlande på de vigtigste markeder Danmark: Blomster og planter (2014)



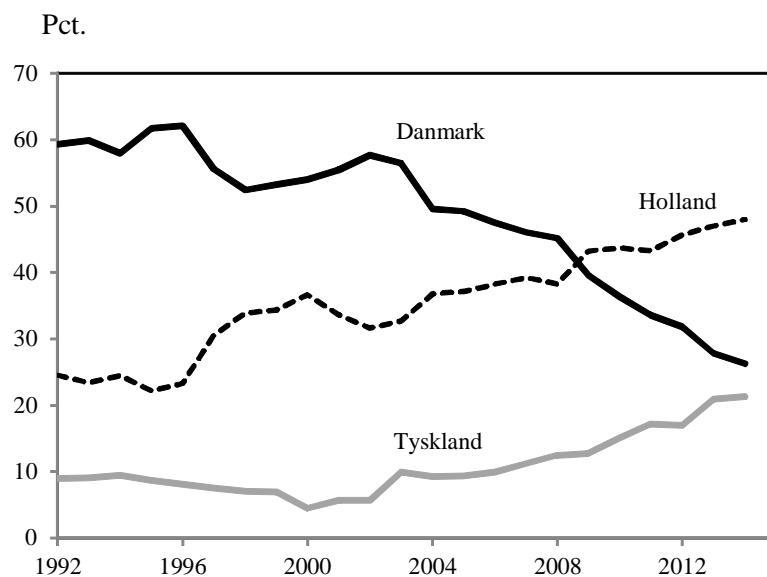
Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Figuren viser markedsandelene for de vigtigste eksportlande i de otte lande, som er de største eksportmarkeder for danske blomster og planter. Som det ses, er Holland den største eksportør til alle landene, og den hollandske andel af den samlede eksport er på mindst 40 pct. Danmark er næststørste eksportør til de øvrige nordiske lande og har kun en lille del af den samlede eksport til de øvrige lande.

Figuren viser således, at Holland er en meget stor konkurrent på alle vigtige eksportmarkeder for danske blomster og planter. Norge, Sverige og Finlands nære beliggenhed til Danmark - både geografisk og kulturelt - er ingen væsentlig barriere for den hollandske eksport til disse lande.

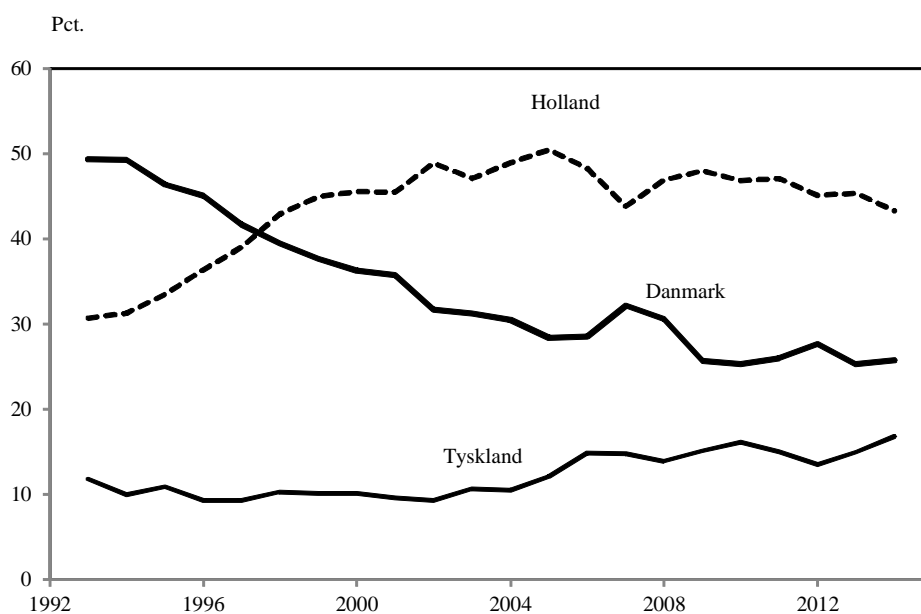
Hollands dominerende placering på de nordiske importmarkeder for blomster og planter er imidlertid et relativt nyt fænomen. Danmark var klart største eksportør til Sverige helt frem til 2000-2005, og til Norge frem til midten af 1990'erne, jf. figur 68 og 69.

Figur 68. De væsentligste eksportlandes andele af Sveriges import af blomster og planter, 1993-2014



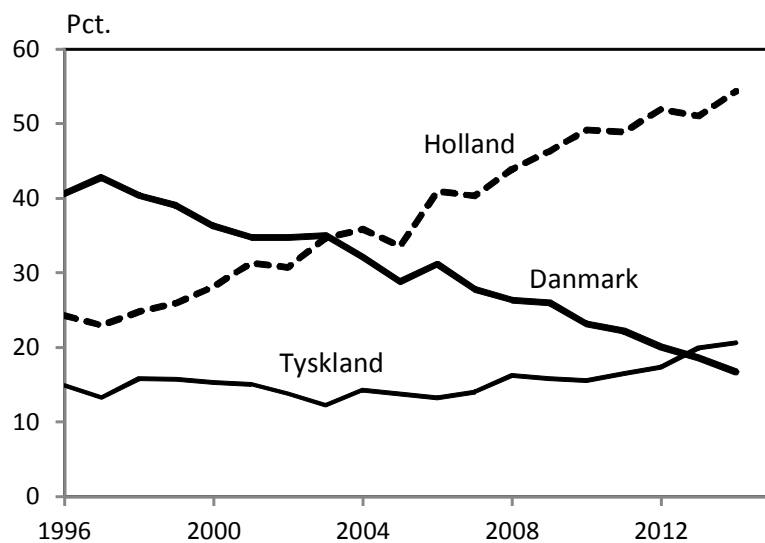
Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Figur 69. De væsentligste eksportlandes andele af Norges import af blomster og planter, 1993-2014



Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Figur 70. De væsentligste eksportlandes andele af Finlands import af blomster og planter, 1996-2014



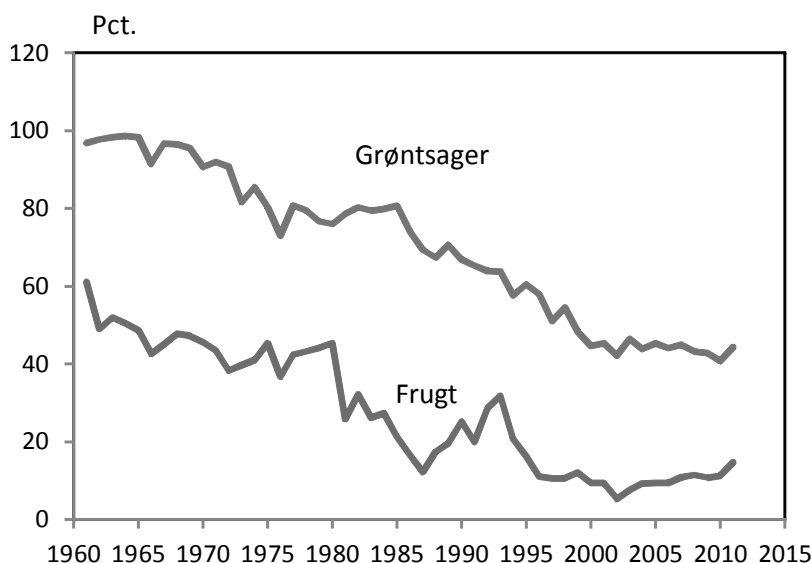
Kilde: Egne beregninger på grundlag af UN (2015)

Som det ses af figurerne, er udviklingen i Danmarks og Hollands markedsandele gået i hver sin retning i de seneste årtier, og Holland har en stærk og stigende markedsplacering på de nordiske markeder, som ellers har været anset som vigtige nærmarkeder for Danmark.

Nettoimport, import og selvforsyningsgrader

Gennem de seneste årtier er en stigende andel af danskernes forbrug af frugt og grønt blevet dækket af importerede varer. I dag udgør importvarer ca. halvdelen af forbruget af grøntager og mere end 80 pct. af forbruget af frugt. Tendensen i retning af, at den indenlandske produktion dækker en faldende andel af forbruget, har været gældende over en lang periode. Det ses også af, at selvforsyningsgraden - den andel af forbruget som kommer fra indenlandsk producerede varer - generelt har været faldende gennem årtier - se figur 71.

Figur 71. Danmarks selvforsyningsgrader for frugt og grøntsager 1961-2012



Anm. Både grøntsager og frugt omfatter her også tropiske og subtropiske produkter m.m., som har fået en stigende betydning i forbruget i perioden.

Selvforsyningsgrad = Indenlandsk produktion i pct. af forbruget,
hvor forbrug = indenlandsk produktion + import - eksport.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015)

I starten af 1960'erne var Danmark selvforsynende med grøntsager, og ca. halvdelen af forbruget kom fra danske produkter. I de allerseneste år ser udviklingen ud til at være standset, og selvforsyningsgraden for frugt er steget fra 5 til 15 pct.

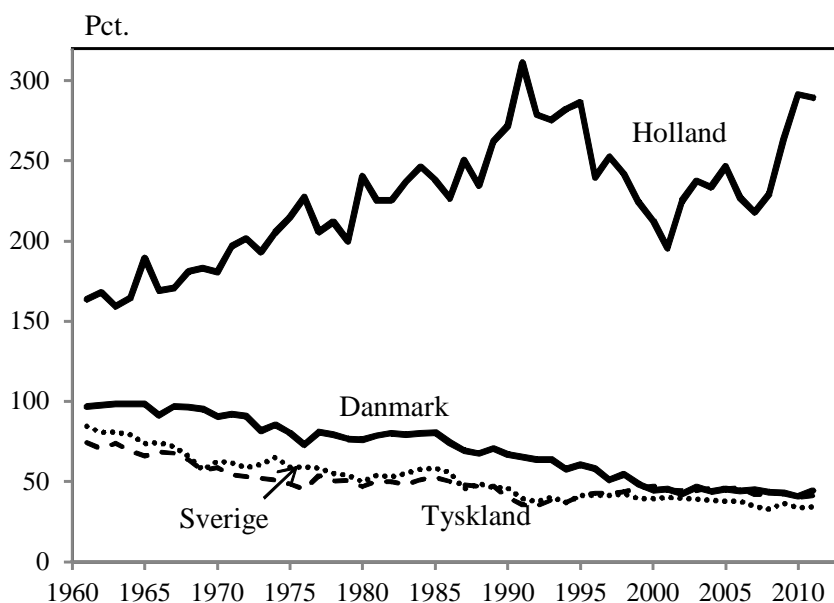
De faldende selvforsyningsgrader kan forklares på flere måder:

- Stigende efterspørgsel efter tropiske og subtropiske produkter vil automatisk medføre en stigende import og dermed en faldende selvforsyningsgrad for frugt og grøntsager under ét.
- Bedre transportmuligheder gør international handel mere fordelagtig
- Direkte udenlandske investeringer i bl.a. afrikanske lande (fra investorer i EU), hvor målet er at producere til lavere omkostninger og at eksportere til EU.

- Etablering af EU's indre marked samt større handelsliberalisering reducerer handelsbarrierer. Produktionen vil i stigende grad søge derhen, hvor de komparative fordele er størst, og hvor produktionen kan foregå bedst og/eller billigst.

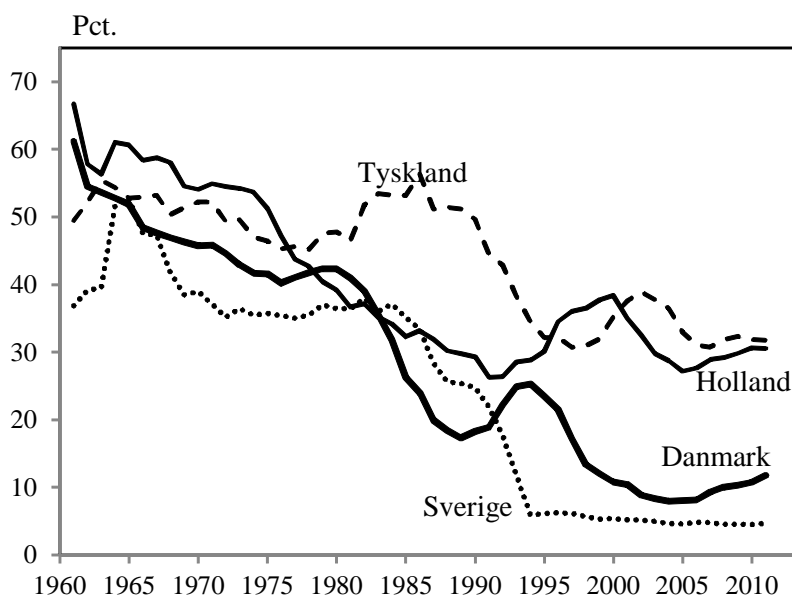
Faldende selvforsyningsgrader vil derfor ofte være tilfældet i flere europæiske lande, hvor import fra tropiske og subtropiske lande vil stige. Især i de nordeuropæiske lande, hvor klimatiske forhold kan være vigtige, kan man forvente en faldende selvforsyningsgrad, jfr. figur 72 og 73.

Figur 72. Selvforsyningsgrader for grøntsager ialt i Danmark, Sverige, Tyskland og Holland, 1961-2012



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015)

Figur 73. Selvforsyningsgrader for frugt ialt i Danmark, Sverige, Tyskland og Holland, 1961-2012



Anm: 5 års glidende gennemsnit

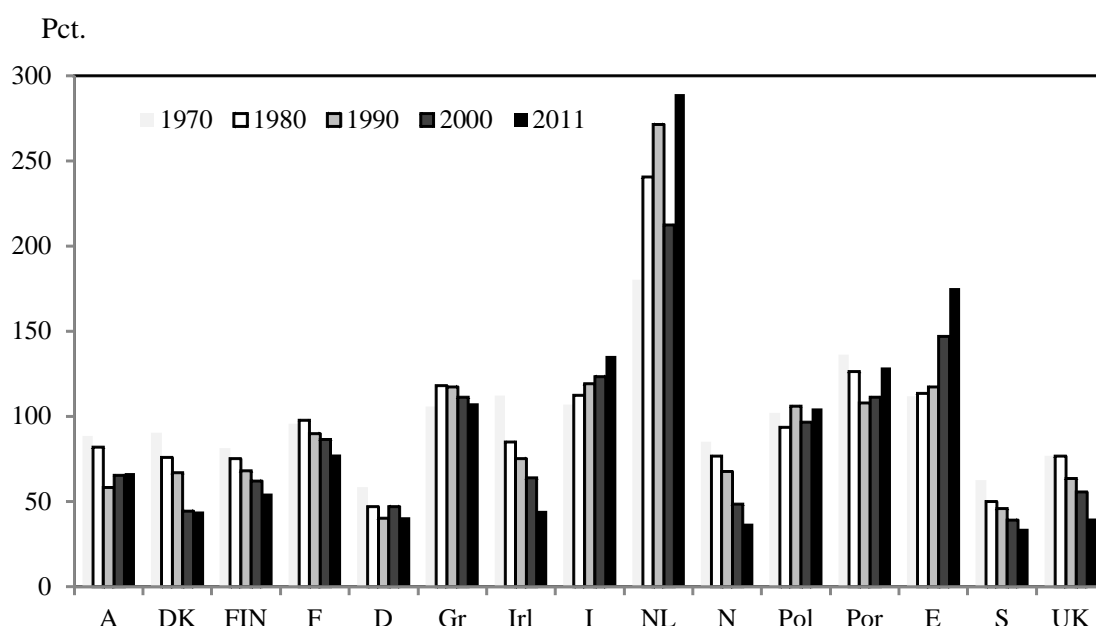
Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015)

Figur 72 viser, at Danmark, Tyskland og Sverige har haft en næsten identisk udvikling m.h.t. selvforsyningsgraderne for grøntsager. Målet i pct.point har nedgangen dog været størst i Danmark. Udviklingen i Holland har dog været helt anderledes, hvor der har været en stor og stigende selvforsyningsgrad over perioden.

Når det gælder frugt, har der været en mere ensartet udvikling, hvor alle fire lande har haft en faldende selvforsyningsgrad. Målet i pct.point har nedgangen dog også her været størst i Danmark.

For EU under ét har det været kendetegnende, at selvforsyningsgraderne for grøntsager har været faldende i Nordeuropa, mens de har været stigende i Sysdeuropa, jfr. figur 74.

Figur 74. Udvikling i selvforsyningsgrader for grøntsager for udvalgte europæiske lande 1970, 1980, 1990, 2000 og 2011.

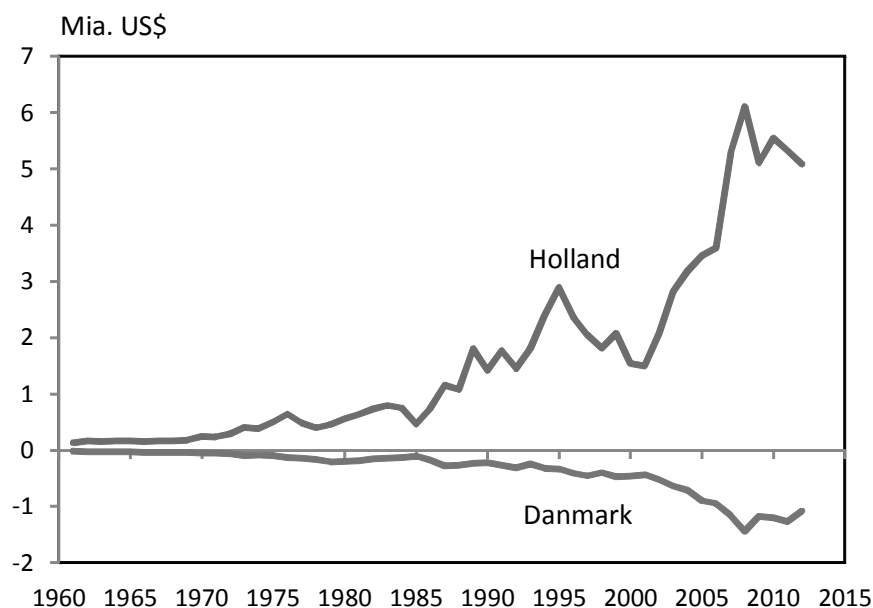


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af FAO (2015)

Figuren er en illustration af, at de komparative og naturgivne betingelser får en større betydning for landenes import og eksport, når handelsbarriererne mellem landene nedbrydes.

Hollands udvikling og niveau er interessant, idet landet er gået mod strømmen og har formået at øge selvforsyningsgraden og holde den på et højt niveau. Holland har således på den ene side oplevet en stigende import af frugt og grønt fra bl.a. tropiske og subtropiske lande (bl.a. som følge af hollandske investeringer i udlandet), men har på den anden side formået at øge eksporten af andre mindre konkurrenceudsatte produkter, således at både nettoeksport og selvforsyning er steget. Udviklingen af den hollandske nettoeksport af frugt og grønt ses således af figur 75, hvor den tilsvarende udvikling for Danmark også er vist.

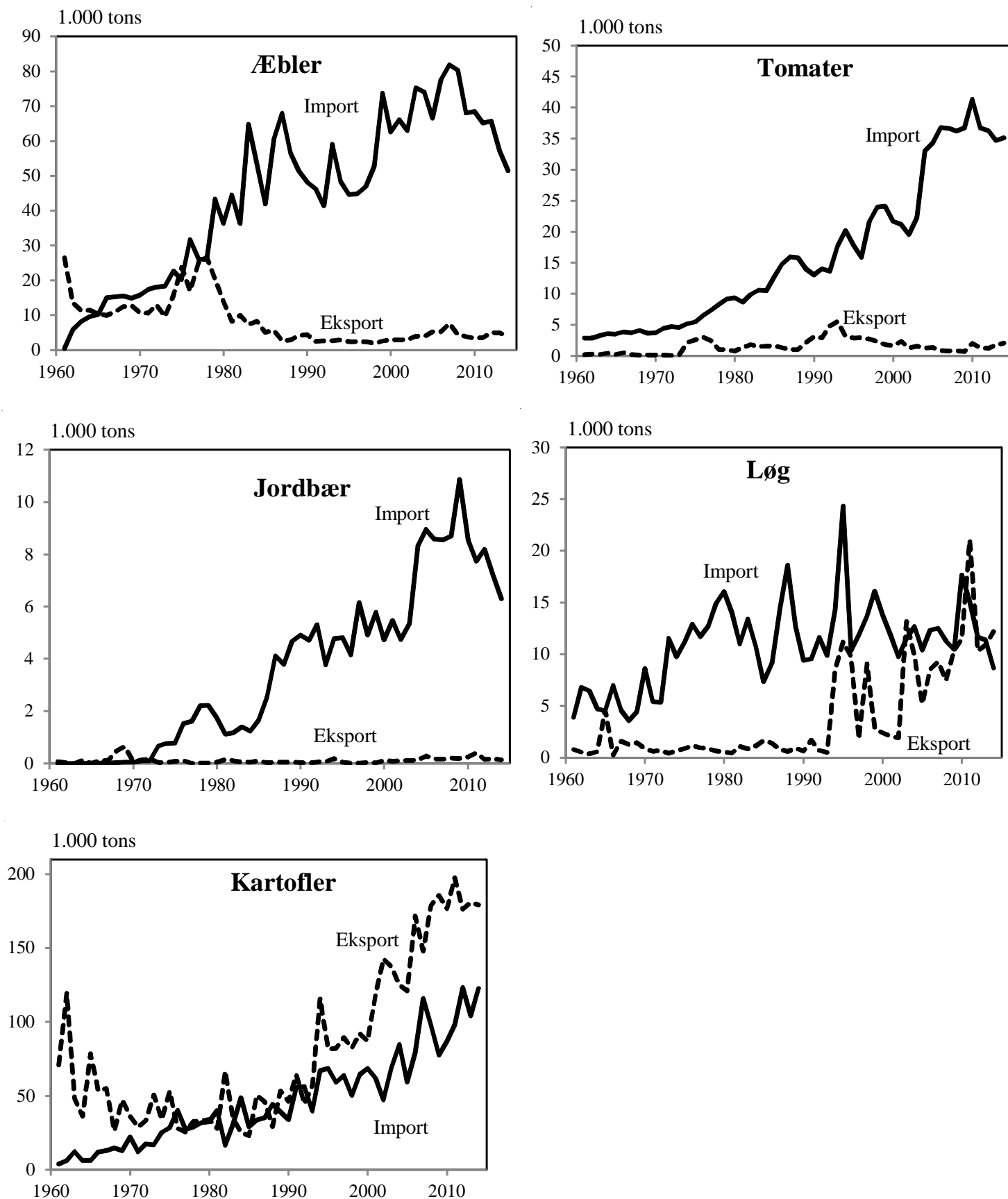
Figur 75. Danmarks og Hollands nettoeksport (eksport minus import) for frugt og grøntsager 1961-2012



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015)

Inden for de to hovedproduktgrupper, frugt og grøntsager, er der betydelige forskelle m.h.t. importandele. Nogle produktgrupper, som kan være arbejdskraftintensive, varmeafhængige m.m., vil typisk være mere konkurrenceudsatte, mens andre områder bedre kan klare sig på grund af innovation, teknologi m.m. Figur 76 viser således eksempler på produkter inden for frugt og grønt, hvor udviklingen i import og eksport har været stærkt påvirket, mens hvor resultaterne har været noget forskellige.

Figur 76. Udviklinge i den danske import og eksport af udvalgte frugt- og grønt-produkter, 1961-2014



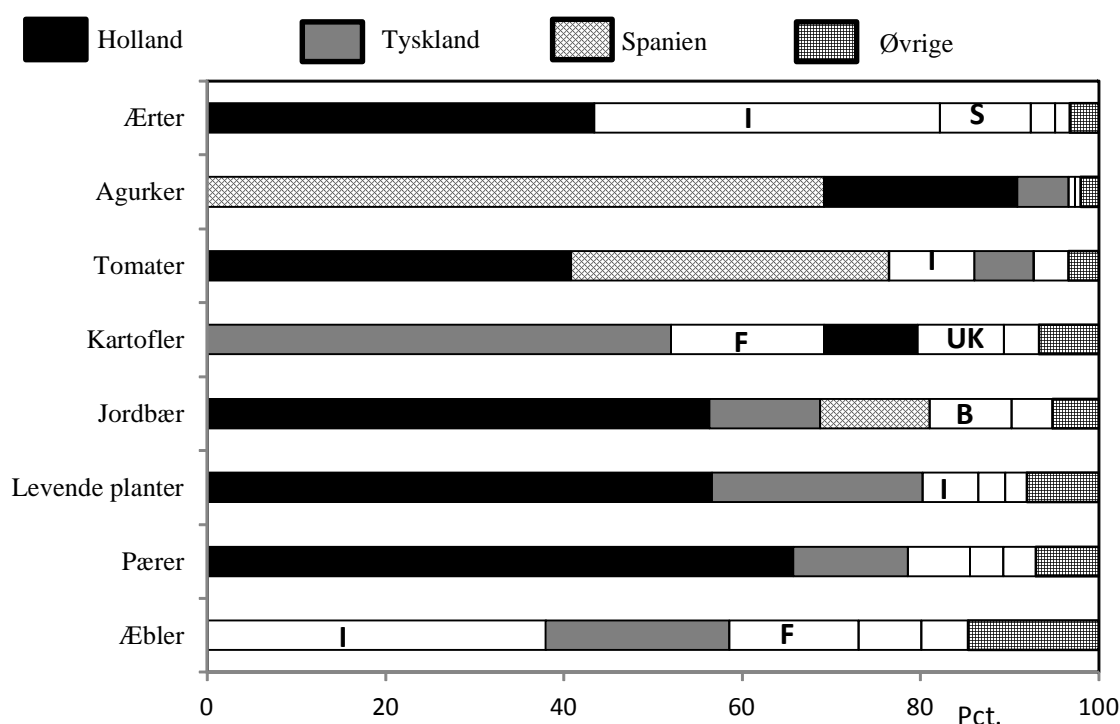
Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2015) og Danmarks Statistik (2015)

Importlande

Det danske gartnerisektor konkurrerer ikke blot på eksportmarkederne. Også på hjemmemarkedet er der konkurrence. Når det gælder frugt og grøntsager, afsættes hovedparten af produktionen på hjemmemarkedet.

Som det ses af figur 77, er Holland den største konkurrent, når det gælder ærter, jordbær, levende planter og pærer, mens Tyskland er størst, når det gælder kartofler. Tyskland er dog en vigtig konkurrent på de fleste viste produkter. Spanien er største konkurrent m.h.t. agurker og næststørste konkurrent, når det gælder tomater.

Figur 77. De væsentligste importlande til Danmark af udvalgte gartneriprodukter, 2014. Pct. af import ialt.



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2015) og UN (2015)

Hollands rolle som konkurrent på markedet for tomater understreges af, at Holland også har en betydelig eksport af friske tomater til Nordamerika. Det viser, at transportomkostninger og afstande ikke er nogen altafgørende barriere.

Resume//konklusion

Produktion og værdiskabelse

Det danske gartnerierhverv består af 7 forskellige sektorer - med andelen af den samlede produktionsværdi i 2014 (4,0 mia. kr) i parentes:

- Potteplanter (46%)
- Frilandsgrøntsager (21%)
- Planteskoleprodukter (10%)
- Væksthusgrøntsager (13%)
- Frugt og bær (8%)
- Champignons (2%)
- Afskårne blomster (0,3%)

Potteplanter er således en dominerende sektor i gartnerierhvervet.

Den danske gartneriproduktion under ét havde pæne vækstrater i 1970'erne og 1980'erne og frem til midten af 1990'erne, hvor væksten aftog, og der har siden været en næsten konstant nedgang. Nedgangen gælder både produktionen og værditilvæksten i erhvervet. Produktionsværdien er faldet med mere end 20 pct. siden starten af 1990'erne.

Der er givetvis flere forklaringer på den negative udvikling - og forklaringerne er også forskellige fra sektor til sektor.

Beskæftigelse

Gartnerierhvervet skaber beskæftigelse både i og uden for den egentlige primære gartneri-sektor. Inden for det egentlige primære gartnerierhverv udgøres beskæftigelsen af dels gartneriejerne og deres familier, dels fremmed medhjælp. Alt ialt må den direkte og afledte beskæftigelse fra gartneriproduktionen antages at være omkring 10.000 personer, hvoraf ca. 1/3 er afledet beskæftigelse

Eksport

Eksporten af gartneriprodukter udgør godt 4 mia. kr om året. Siden starten af 1990'erne er den løbende værdi af eksporten af gartneriprodukter steget, men fratrasket inflationsstigningen i perioden har der været en realnedgang. Hovedparten af den danske gartneriproduktion eksporteres, og dermed er de internationale markedsforhold af stor betydning for hele gartnerisektoren.

Eksportsammensætning

Stueplanter (potteplanter til primært indendørs anvendelse) udgør i dag mere end halvdelen af den danske gartnerieksport. Frugt har udspillet sin rolle som eksportprodukt, og grøntsager har også en aftagende og lille betydning. Restgruppen "blomsterløg, haveplanter, afskårne blomster m.m." består af en række forskellige produkter, og denne gruppe har haft en stigende andel af den samlede eksport siden starten af 1990'erne.

Eksportmarkeder

Der har været betydelige ændringer i eksport-markedernes betydning gennem de seneste årtier. Tyskland er det vigtigste marked men har tabt betydning i de seneste 10-15 år. Sve-

rige aftog halvdelen af den danske eksport frem til starten af 1970'erne, men især efter den danske indtræden i EF mistede Sverige betydning. I midten af 1990'erne, hvor Sverige blev medlem af EU, aftog landet godt 20 pct. af den danske eksport, men efterfølgende er andelen igen steget. Holland har fået en stigende betydning som eksportmarked for danske blomster og planter. Holland er i dag det tredievigtigste eksportmarked.

Konkurrenter på eksportmarkeder

Holland optræder som vigtigste konkurrent på alle væsentlige markeder for danske blomster og planter. Selv på Danmarks geografiske nærmarkeder som Sverige og Norge er Holland den største eksportør - og altså større end Danmark.

Nettoimport, import og selvforsyningsgrader

Gennem de seneste årtier er en stigende andel af danskernes forbrug af frugt og grønt blevet dækket af importerede varer. I dag udgør importvarer ca. halvdelen af forbruget af grøntager og mere end 80 pct. af forbruget af frugt. Tendensen i retning af, at den indenlandske produktion dækker en faldende andel af forbruget, har været gældende over en lang periode. Det ses også af, at selvforsyningsgraden - den andel af forbruget som kommer fra indenlandsk producerede varer - generelt har været faldende gennem årtier - se.

Importlande

På hjemmemarkedet er Holland den største konkurrent, når det gælder ærter, jordbær, levende planter og pærer, mens Tyskland er størst, når det gælder kartofler. Tyskland er dog en vigtig konkurrent på de fleste viste produkter. Spanien er største konkurrent m.h.t. agurker og næststørste konkurrent, når det gælder tomater.

International benchmark - Gartnerierhvervets økonomiske rammevilkår

Indledning

“Rammevilkår” er et begreb, som bruges flittigt uden at være særligt præcist defineret. I første omgang er det derfor vigtigt at få beskrevet, defineret og struktureret “gartnerisektorens ramme-vilkår”. Der findes mange forskellige typer af rammevilkår, og dertil kommer, at mange forskellige parametre kan indgå i en samlet rammevilkårsanalyse.

Rammevilkårene - eller de forhold, som er af betydning for konkurrenceevnen - dækker over en lang række forskellige forhold. Hvis man spørger nogle af de virksomheder, som er centrale i gartneri-sektoren, viser der sig dog et ret entydigt billede af, at der er nogle få, men meget vigtige rammevilkår for erhvervet.

Typer af rammevilkår

Bredt defineret omfatter rammevilkår i denne analyse de faktorer, som er af betydning for konkurrenceevnen på kortere eller længere sigt. Rammevilkårene kan gælde for en enkelt virksomhed, en sektor eller et land. Jo bedre rammevilkår, jo bedre konkurrenceevne og jo større produktion og indtjening på kortere eller længere sigt.

Konkurrenceevnen beskriver her virksomheders, sektors eller landes evne til at nå deres målsætninger - typisk større indtjening eller større markedsandele.

Rammevilkårene omfatter en række meget forskellige interne og eksterne forhold. De interne forhold er interne i forhold til gartnerierhvervet (gartnerier, handel samt frugt- og grøntsagsindustri). De interne forhold omfatter f.eks. størrelse, koncentration, integration, klyngedannelser, størrelsesøkonomi, produktivitet m.m. De eksterne forhold er omverdensforhold, som ligger uden for gartnerierhvervet, men det er forhold, som påvirker erhvervet i større eller mindre omfang. Både de interne og de eksterne forhold påvirker erhvervets konkurrenceevne.

Rammevilkårene kan ofte struktureres i forhold til graden af påvirkelighed: Nogle forhold kan forholdsvis let påvirkes via erhvervs- eller innovationspolitik, økonomisk politik eller lignende. Andre forhold er mindre påvirkelige, da de f.eks. kan være et resultat af internationale handelsforhandlinger, internationale konjunkturer eller internationale regler.

Det er vigtigt at få identificeret både graden af påvirkelighed, og hvem der kan påvirke rammevilkårene - af hensyn til evt. efterfølgende tiltag på området.

Rammevilkårene kan også være meget forskellige, når det gælder målbarhed. Nogle vilkår er meget målbare, f.eks. størrelse, koncentration, valutakursforhold og afgiftsforhold, mens andre er meget svære at måle, f.eks. innovation og kompetence. Dertil kommer, at forhold som skatter og afgifter umiddelbart er en ulempe for en sektor, men at disse skatter og afgifter direkte eller indirekte finansierer offentlige ydelser som f.eks. undervisning, forskning og udvikling, som kan være en stor fordel for sektoren.

Det vil være nødvendigt at se på begge aspekter, men de positive effekter kan være langt sværere at synliggøre end de negative effekter for sektoren.

Når rammevilkårene skal kvantificeres og gøres operationelle, skal de i sagens natur også gøres mere specifikke og detaljerede. IMD World Competitiveness Yearbook indeholder adskillige anerkendte analyser og benchmarkingresultater af landes internationale konkurrenceevne. I deres analyser indgår data fra 59 lande, og der indgår 327 kriterier (faktorer) for hvert land.

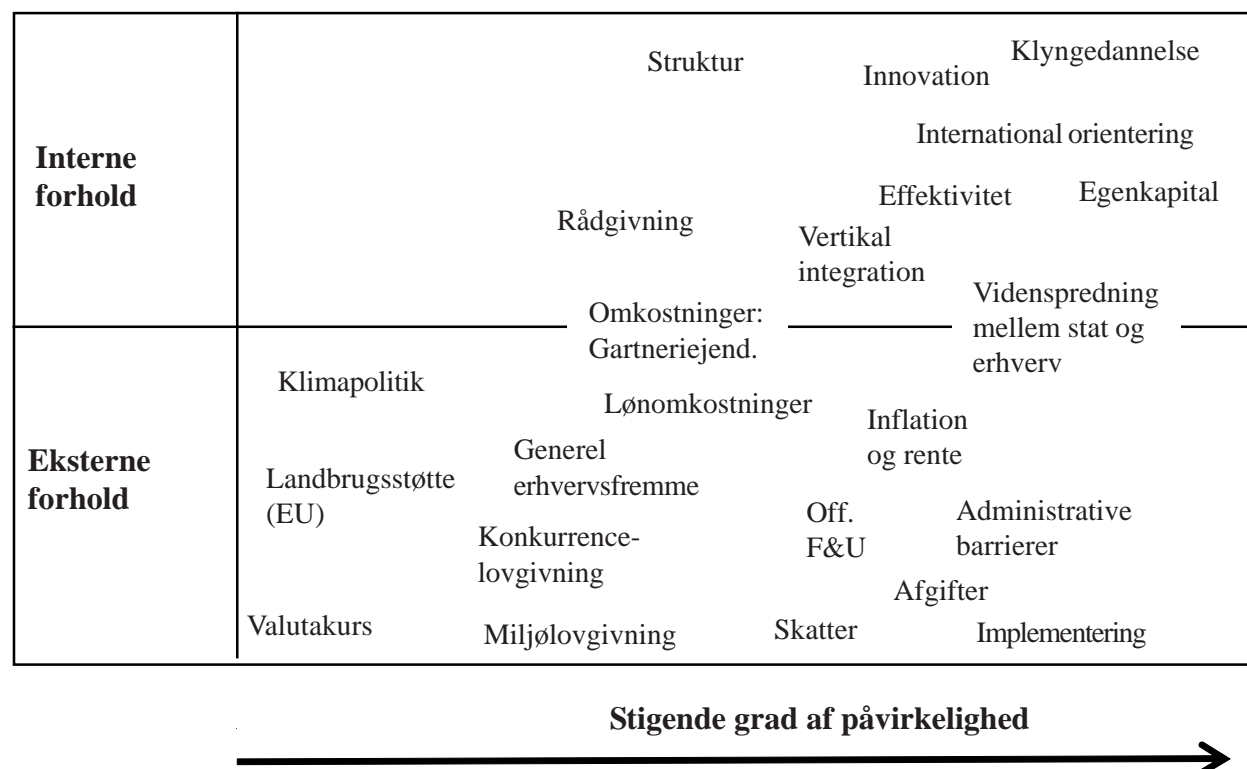
Det understreger også, at der findes mange og meget forskellige typer af rammevilkår. Da rammevilkårene samtidig skal sammenlignes med de tilsvarende rammevilkår i konkurrentlandene, er det en meget omfattende opgave at skulle give et konsistent og dækkende billede af et erhvervs rammevilkår.

Det er samtidig også vigtig for forståelsen af rammevilkårsbegrebet at få præsenteret sammenhængen mellem positive og negative rammevilkår. Det er også vigtigt at få illustreret, at rammevilkår er dynamiske, og at de ændrer sig over tid og i forhold til landes økonomiske udviklingsniveau.

Når det gælder gartnerierhvervets rammevilkår, vil det være relevant at strukturere de forskellige typer af rammevilkår, således at de opdeles dels på interne og eksterne forhold, dels i forhold til graden af påvirkelighed. Denne opdeling kan aldrig være helt entydig, idet forskellen mellem interne og eksterne forhold kan være flydende. Også graden af påvirkelighed kan – som navnet også antyder – være flydende, og nogle rammevilkår kan påvirkes mere på langt end på kort sigt, mens andre rammevilkår mere kan påvirkes af virksomheder/gartnerier i fællesskab end af individuelle virksomheder/gartnerier.

Trods disse usikkerheder – men af hensyn til struktureringen af analysen og dens anvendelse – er der i figur 78 vist en skitseret placering af forskellige rammevilkår opdelt på interne og eksterne forhold samt i forhold til graden af påvirkelighed.

Figur 78. Gartnerisektorens rammevilkår opdelt på interne og eksterne forhold samt i forhold til graden af påvirkelighed. Illustration af mulige placeringer af rammevilkår



Anm: Graden af påvirkelighed illustrerer, hvorvidt gartnerisektoren selv kan påvirke rammevilkårene (interne forhold), og om det danske samfund via økonomisk politik, erhvervspolitik m.m. kan påvirke rammevilkårene (eksterne forhold).

Kilde: Egen fremstilling

Figur 78 placerer nogle af de vigtigste rammevilkårsparametre for gartnerisektoren. Samtidig er det vist, i hvor høj grad gartnerisektoren selv eller det danske samfund kan påvirke disse rammevilkår. Detaljeringsgrad, antal forhold, deres placering m.m. kan naturligvis altid diskuteres og vil aldrig være entydig.

Formålet med figuren er således at vise forskelligheden af rammevilkår med hensyn til interne og eksterne forhold sammenholdt med muligheden for at påvirke disse forhold. Der bør især være fokus på forhold, som bedst kan påvirkes. Formålet med figuren er også at vise, i hvor høj grad det er virksomhederne og sektoren selv, eller om det er det politiske system eller markedet, som kan påvirke rammevilkårene.

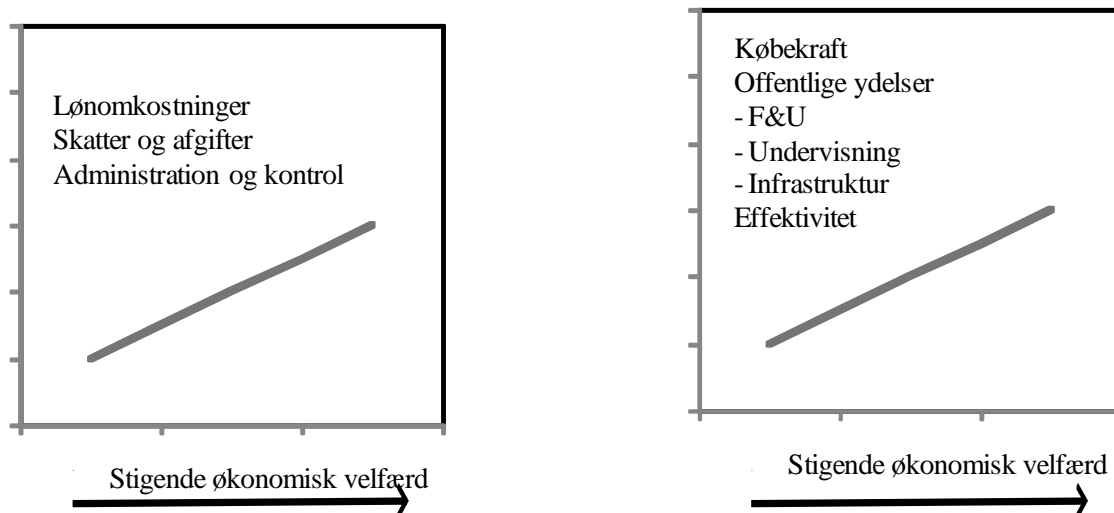
Udvikling i rammevilkårene

Rammevilkårene ændrer også form og struktur i takt med et lands udvikling. I takt med et lands økonomiske udvikling stiger typisk både skatter, afgifter, lønninger, den teknologiske udvikling, offentlige ydelser og infrastruktur m.m. Et u-land vil typisk have meget lave skatter og omkostninger, men samtidig vil også fordelene i form af infrastruktur, produktivitet, offentlige forskning og udvikling m.m. være meget lille. Sammenligninger af rammevilkår mellem f.eks. et i- og u-land kan derfor være uhensigtsmæssigt, især fordi der i disse år er

en stigende import af frugt og grønt fra u-lande, dels fordi gartnerisektoren har en stigende udflytning til og investeringer i u-landene.

Udviklingen i rammevilkårene - både de positive og negative for erhvervene - er skitseret i figur 79.

Figur 79. Skitseret udvikling i rammevilkårene - både de positive og negative for erhvervene - under et lands økonomiske udvikling



Kilde: Egen fremstilling

Figurerne kan vise dels et lands udvikling over tid, dels et aktuelt tværsnitsbillede af de forskellige landes placering i forhold til deres økonomiske niveau.

Man kan også i praksis se, at mange rammevilkår ændrer sig over tid - og er forskellige fra land til land afhængigt af landets økonomiske udviklingsniveau.

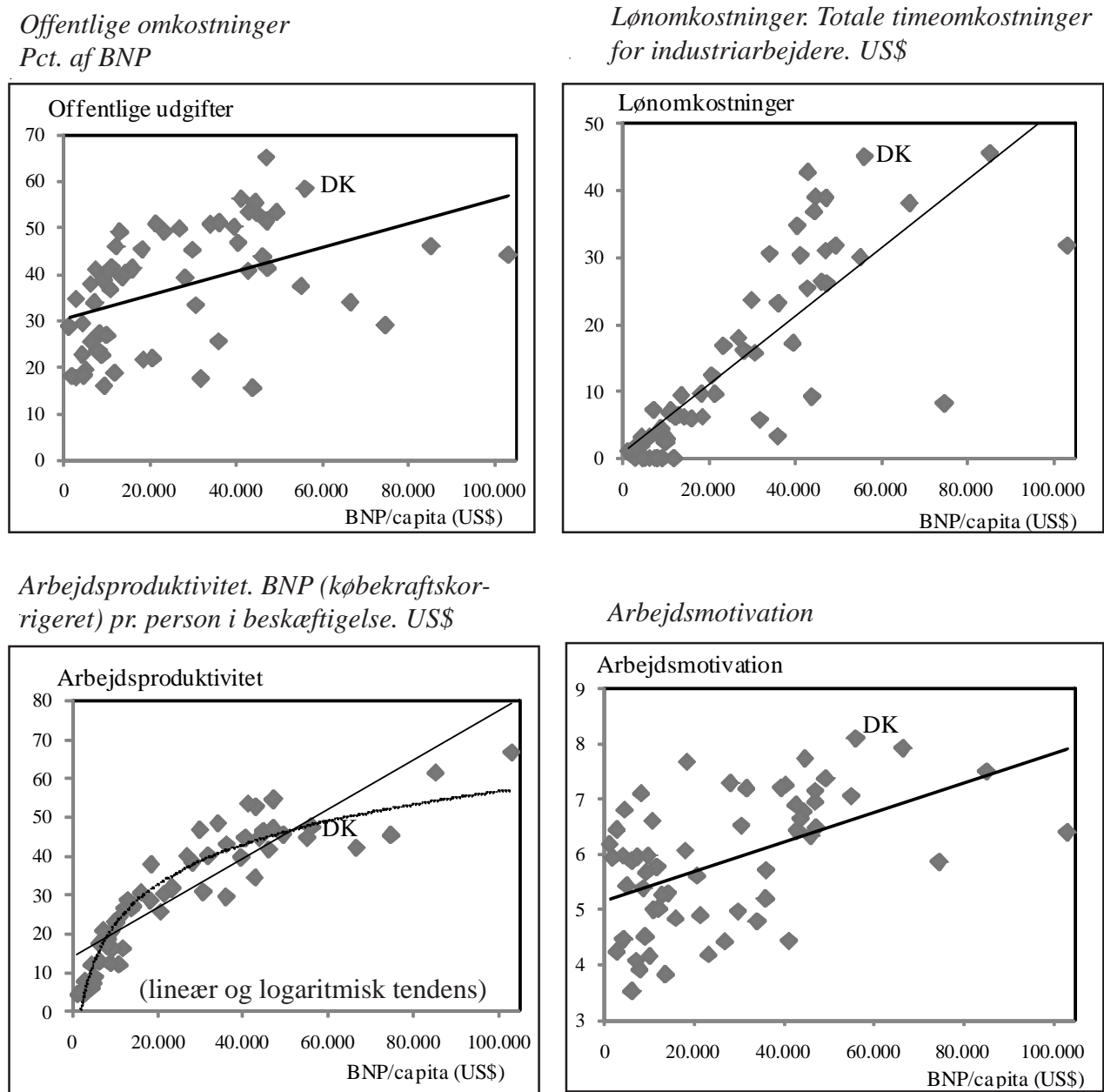
Flere af de positive rammevilkår i højt udviklede lande - som f.eks. infrastruktur, uddannelse og arbejdsmotivation - er svære at kvantificere. Derfor må der ofte anvendes en blanding af kvalitative og kvantitative metoder for at synliggøre disse rammevilkår.

Når rammevilkårene skal kvantificeres og gøres operationelle, skal de i sagens natur også gøres mere specifikke og detaljerede. IMD World Competitiveness Yearbook er som nævnt en af de mest anerkendte analyser og benchmarkingresultater af landes internationale konkurrenceevne.

De 327 kriterier, som indgår i analyserne, er opdelt i fire overordnede konkurrenceevnefaktorer, nemlig økonomiske forhold, offentlig effektivitet, erhvervslivets effektivitet og infrastruktur. Data kommer fra både internationale og nationale organisationer samt fra private institutter og partnere.

Data herfra illustrerer, at rammevilkårene ændrer sig over tid og er afhængige af landenes udviklingsniveau, jf. figur 80.

Figur 80. Forskellige rammevilkår som funktion af landenes økonomiske udviklingsniveau



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af IMD (2015)

I figuren ses tal for de 59 lande, som indgår i IMD's analyse. Landene omfatter alle de rige OECD-lande samt andre mere udviklede lande. Der vises et plot med hhv. BNP pr. capita og rammevilkår, således at hver prik repræsenterer ét land.

Figuren viser således fire eksempler på, at rammevilkår og økonomisk udviklingsniveau er korrelerede: Når landene udvikler sig økonomisk, stiger de offentlige udgifter relativt, og lønomkostningerne stiger også relativt. Samtidigt bliver der dog også mere positive rammevilkår i form af arbejdsproduktivitet, arbejdsmotivation m.m.

Man kan derfor ikke forvente, at man kan få en “fantom-situation”, hvor et land både har lave omkostninger (lønninger, skatter og afgifter m.m.) og en høj arbejdsproduktivitet, høj forskning & udvikling, god infrastruktur og uddannelse.

I figurerne er der endvidere vist en lineær tendenslinie, og for arbejdsproduktiviteten er der endvidere vist en logaritmisk tendenslinie. Når det netop gælder arbejdsproduktiviteten, er der tegn på, at væksten aftager, når landene når et vist økonomisk udviklingsniveau.

Figurerne viser også Danmarks placering. Set i forhold til tendenslinien - som mere eller mindre angiver et justeret gennemsnit eller et forventet niveau - ligger Danmark meget højt, når det gælder de negative rammevilkår. De offentlige udgifter (og dermed implicit også skatte- og afgiftsniveauet) og lønomkostningerne ligger betydeligt over tendenskurverne.

Når det gælder de positive rammevilkår, ligger Danmark højt med hensyn til arbejdsmotivation - højest overhovedet blandt de 59 lande, og også højt i forhold til tendenskurven. Når det derimod gælder arbejdsproduktiviteten, ligger Danmark marginalt under tendenskurverne.

Dette kan umiddelbart indikere, at de negative danske rammevilkår er relativt dårlige - selv korregeret for Danmarks velfærds-niveau - og at de ikke fuldt ud skaber tilsvarende relative gode positive rammevilkår.

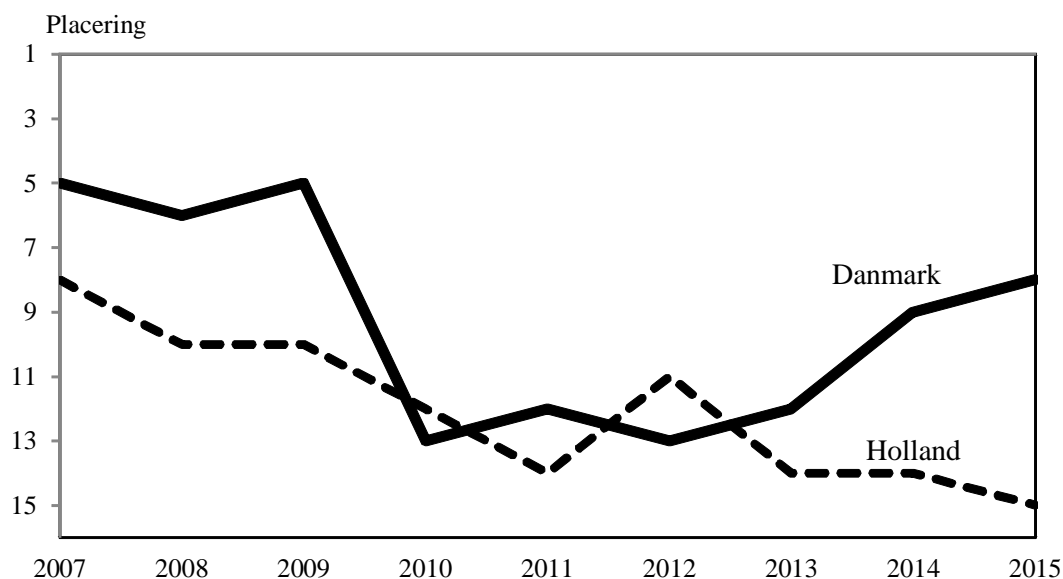
Blandt de 20 overordnede kriterier eller rammevilkår er der betydelige forskelle i deres positive eller negative bidrag til Danmarks samlede gennemsnit. Som det er forventet ud fra ovenstående, er der generelt ulemper i Danmark m.h.t. omkostninger, skatter og afgifter, mens der er relative fordele m.h.t. uddannelse, infrastruktur og organisering.

Når man ser på alle rammevilkår - eller konkurrencefaktorer - under ét, gælder det således, at Danmark ligger relativt højt på den internationale rangstige. Danmark var i 2015 således nr. 8 blandt de 61 lande.

Placeringen på ranglisten kan dog være forskellig fra sektor til sektor eller fra virksomhed til virksomhed. Virksomheder, som er meget løntunge og arbejder i et marked med høj pris-konkurrence, og som ikke naturligt drager fordel af gode rammevilkår inden for uddannelse og infrastruktur, vil således have dårligere rammevilkår i et sammenvejet gennemsnit. Danske gartnerivirksomheder vil givetvis være placeret i denne kategori.

Danmarks samlede placering har varieret en del i de seneste år seneste år, hvilket imidlertid også har været tilfældet for Holland, Danmarks store konkurrent på gartneriområdet, jf. figur 81.

Figur 81. Danmarks og Hollands placering i IMDs konkurrenceevne-indeks, 2007-2015



Anm: Placering blandt ca. 60 lande. Placering som nr. 1 er bedst o.s.v.

Kilde: IMD (2015)

Den næsten ensartede placering og udvikling mellem Danmark og Holland dækker dog over betydelige forskelle i rangeringen af de enkelte konkurrenceevneparametre. Når det f.eks. gælder priser, ligger Danmark væsentligt dårligere end Holland. Det er også påfaldende, at Holland har en stærk relativ placering, når det gælder international handel. Holland har en mere åben international økonomi og handel end Danmark, hvilket giver en styrket konkurrenceevne. Også når det gælder arbejdsmarked - herunder især lønniveau - ligger Holland langt bedre placeret end Danmark.

Omvendt har Danmark en relativ stærk placering, når det gælder ledelsespraksis, uddannelse, sundhed og miljø.

Konkurrenceevneforskellene m.h.t. lønomkostninger er markante, og et konkret empirisk eksempel fra den europæiske landbrugssektor - som i vid udstrækning er sammenlignelig med gartnerisektoren - underbygger disse sammenhænge, jf. tabel 8 og 9.

Tabel 8. Arbejdsomkostninger i landbruget, 2006 og 2012. Euro pr. time for fastansat med-hjælp

	2012	2006	Stigning 06-12: %	Danmark = 100	
				2012	2006
Danmark	28,37	18,88	50	100	100
Sverige	23,77	15,80	50	84	84
U.K.	22,16	10,26	116	78	54
Finland	21,58	12,31	75	76	65
Østrig	16,63	13,32	25	59	71
Frankrig	16,61	10,61	57	59	56
Holland	15,73	12,42	27	55	66
Belgien	15,19	12,30	23	54	65
Italien	13,72	11,15	23	48	59
Irland	11,22	7,28	54	40	39
Spanien	9,38	8,50	10	33	45
Ungarn	5,28	2,02	161	19	11
Portugal	4,35	4,33	0	15	23
Letland	3,90	1,22	220	14	6
Polen	3,32	1,85	79	12	10
Litauen	3,13	2,36	33	11	13

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af GEOPA-COPA (2013)

Tabel 9. Sammensætning af arbejdsomkostninger i landbruget, 2012.

	Totale arbejdsomkostninger	Direkte betalinger	Ekstra arbejdsgiver-
	Euro pr. time	Euro pr. time	omkostninger
			Pct. af total
Danmark	28,37	20,15	41
Sverige	23,77	14,55	63
U.K.	22,16	15,05	47
Finland	21,58	11,47	88
Østrig	16,63	8,71	91
Frankrig	16,61	9,43	76
Holland	15,73	9,42	67
Belgien	15,19	10,08	51
Italien	13,72	8,06	70
Irland	11,22	9,10	23
Spanien	9,38	4,54	107
Ungarn	5,28	3,14	68
Portugal	4,35	3,00	45
Letland	3,90	2,65	47
Polen	3,32	2,48	34
Litauen	3,13	2,09	50

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af GEOPA-COPA (2013)

Tabel 8 og 9 viser løn- og arbejdsomkostningsniveauer i landbruget i en række EU-lande. Danmark ligger klart højest - hvad angår både timeløn og total omkostning pr. time. I forhold til Holland ligger Danmark 80 pct. højere, og forskellen er steget fra 2006 til 2012.

Tabellen er også med til at forklare, hvorfor det danske gartnerierhverv især er presset af arbejdskraftintensive produkter til industriforarbejdning (modsat frisk konsum) fra lande som Polen, hvor lønomkostningerne pr. time kun udgør 12 pct. af de danske.

Tabellerne viser også, at de indirekte (ekstra) arbejdsgiveromkostninger er relativt lave i Danmark. Det betyder også, at en ren timeløns-sammenligning mellem EU-landene ikke giver det fulde billede af arbejdsomkostningerne.

Det gælder også for landbruget og gartneriet, at en række rammevilkår inden for forskning, udvikling, uddannelse, teknologi m.m. typisk bliver mere udviklet i takt med at landene bliver rigere og mere økonomisk veludviklede. Disse positive rammevilkår er i vid udstrækning et resultat af en større offentlig sektor, højere skatter m.m. Teknologisk samarbejde mellem virksomheder, som også er et resultat af indenlandsk infrastruktur, er derfor også mest veludviklet blandt de rigeste lande i verden.

Konklusionen er for det første, at del-sammenligninger af rammevilkår i lande på forskelligt udviklingsniveau skal tages med forbehold. Alle lande har særlige strukturelle rammevilkår – positive og negative – afhængig af deres økonomiske udviklingsniveau.

For det andet viser det også, at det er naturligt, at produktionen vil flytte i takt med landenes økonomiske udvikling, idet rammevilkårene ændrer sig over tid. Det er derfor naturligt, at lavteknologiske og arbejdskraftintensive produktioner flytter til de mindre udviklede lande, mens teknologikrævende produktioner primært placeres i de højt udviklede lande. Danske gartneriers udflytning af både produktion og stiklinge-formering er således et resultat af forskelle i arbejdslønninger på et arbejdsintensivt område.

For det trede er det også vigtigt at tage højde for, at de grundlæggende strukturer i rammevilkårene ikke kan ændres via politiske tiltag. I økonomisk veludviklede lande er lønniveauet relativt højt, mens omvendt infrastruktur og effektivitet ligger på et lavt niveau i de fattigste lande. De enkelte lande kan stadig foretage tilpasninger, der kan naturligvis stadig ske politiske prioriteringer, rammevilkårene kan modificeres, og der kan være særlige indsatsområder, men de grundlæggende økonomiske og strukturelle sammenhænge er vanskelige at forandre.

For det fjerde kan man også udlede, at mål som “lige konkurrencevilkår” og “samme vilkår som i konkurrentlandene” kan være meget svære at opfylde eksakt, idet rammevilkårene naturligt er meget forskellige fra land til land afhængig af bl.a. landenes økonomiske udviklingsniveau.

Gartnerisektorens rammevilkår - belyst ved spørgeskema-undersøgelse

Det vil være værdifuldt at få belyst, hvorledes gartnerne oplever de rammevilkår, som de må arbejde under. Gartnerne er de endelige beslutningstagere, når det gælder hele gartnerierhvervets fremtidige udvikling og aktiviteter, og derfor er deres vurdering essentiel i denne analyse.

Med det udgangspunkt blev der i 2011 udsendt ialt 27 spørgeskemaer til en række udvalgte gartnere. Der blev modtaget svar fra 21 gartnere, og det vurderes, at denne gruppe stod for mere end halvdelen af indtjeningen i hele gartnerierhvervet. Alle væsentlige brancher i gartnerisektoren indgik i undersøgelsen. Selv om det er fire år siden, at spørgeskemaundersøgelsen blev foretaget, vurderes det, at konklusionerne stadig er relevante. Dette understøttes af, at der også i 2011 blev foretaget interviews med centrale aktører i gartnerierhvervet vedr. deres vurderinger af rammevilkårene, og disse interviews blev opdateret i 2015 via personlig kontakt og opfølgning. Ud fra disse interviews ser der ikke ud til at være afgørende eller strukturelle forandringer i opfattelsen af rammevilkårene i sektoren i perioden.

Resultaterne er på visse områder sammenlignet med en næsten identisk spørgeskemaundersøgelse for landmænd og fødevareindustri m.fl., som blev gennemført næsten samtidig.

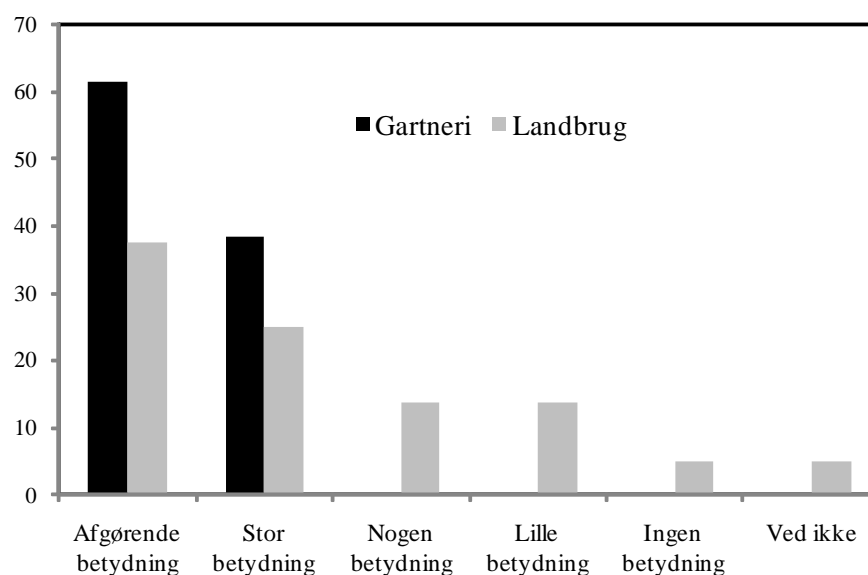
I spørgeskemaundersøgelsen blev gartnerne spurgt om deres vurdering af de konkrete rammevilkår, som de står over for, om konsekvenserne og om mulige tiltag til at forbedre rammevilkårene.

I det følgende vises de væsentligste resultater af undersøgelsen.

Internationalt konkurrencepres

Jo større internationalt konkurrencepres, agro- og gartnerivirksomhederne er udsat for, desto større betydning får rammevilkårene for erhvervets konkurrenceevne. Her gælder det, at nogle virksomheder er udsat for stor international konkurrence, mens andre kan leve på et lidt mere beskyttet og måske mere lokalt marked. På den baggrund er gartnerne blevet bedt om at vurdere, hvilken betydning international konkurrence har for virksomhedens eller sektorens indtjening og konkurrenceevne, jf. figur 82.

Figur 82. Hvilken betydning har international konkurrence for din virksomheds indtjening og konkurrence



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

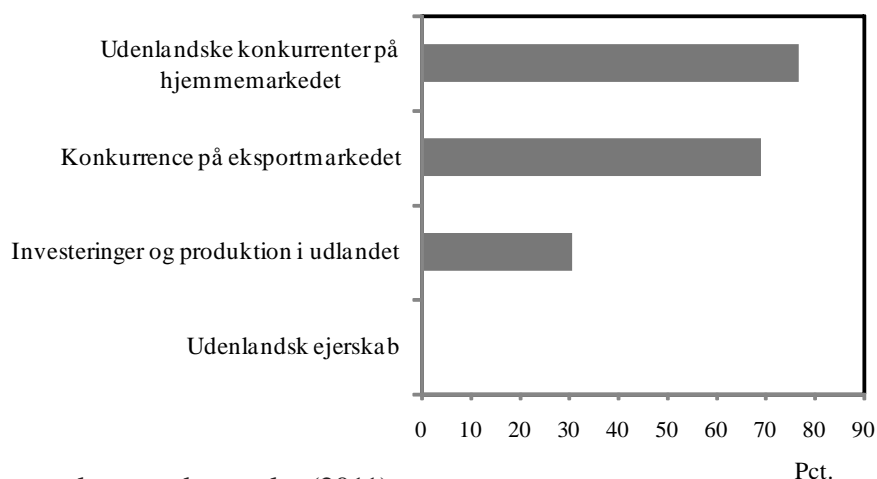
Som det fremgår, vurderer alle gartnerne, at international konkurrence har afgørende eller stor betydning. Det betyder, at forskelle i rammevilkår mellem landene må formodes at være synlige og slå igennem på konkurrenceevnen relativt hurtigt.

Det fremgår også af figuren, at landmænd generelt vurderer, at den internationale konkurrence har en markant betydning, men betydningen er dog mindre end i gartneriet.

Det kan også konstateres, at næsten alle gartnere - på den ene eller anden måde - bliver eksponeret for international konkurrence og dermed også mærker forskelle i konkurrenceevne og rammevilkår.

Gartnerivirksomhederne mærkede således forskelle i rammevilkår på flere måder, herunder via konkurrence på hjemmemarkedet (75 pct.), konkurrence på eksportmarkederne (70 pct.), via investeringer og produktion i udlandet (30 pct.), mens ingen mærkede konkurrencen p.g.a. udenlandsk ejerskab, jf. figur 83.

Figur 83. På hvilken måde mærkes forskelle i rammevilkår i forhold til udlandet?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

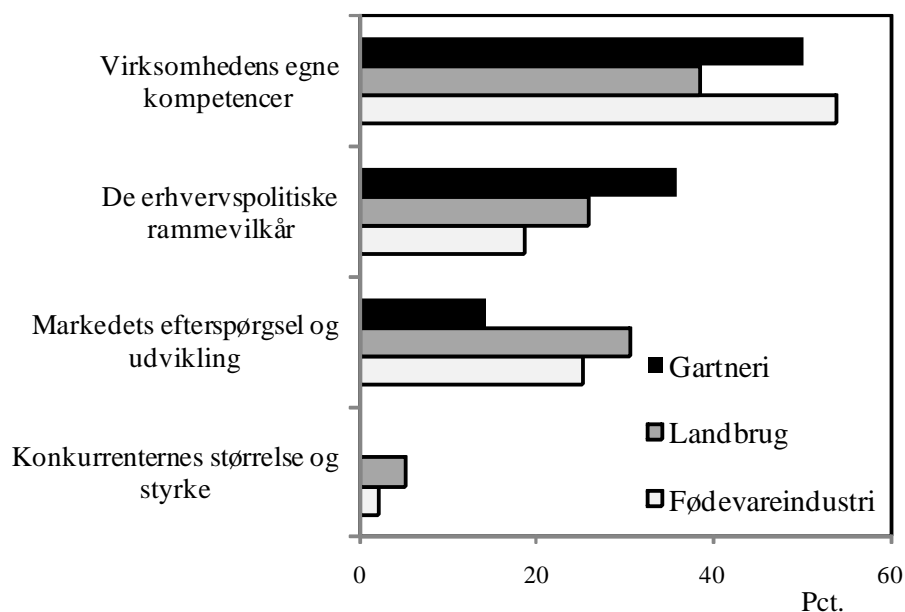
Som det ses af figuren, er der flere gartnerier, som mærker forskelle i rammevilkår og international konkurrence på flere måder samtidig. Kun et enkelt gartneri svarede, at det ikke mærkede forskelle i rammevilkår på nogen af de fire former vist i figuren.

Typen af rammevilkår

Gartnerne blev også bedt om at rangordne forskellige typer af rammevilkår afhængig af deres betydning for deres gartnerivirksomheds konkurrenceevne. Som det er vist tidligere (figur 78 på side 89), kan man principielt opdele rammevilkårene på interne og eksterne forhold samt i forhold til graden af påvirkelighed. Gartnerne skal nu vurdere, om deres vigtigste rammevilkår er interne eller eksterne.

Gartnerne blev derfor præsenteret for fire forskellige typer af rammevilkår, og rangordningen for hhv. landbrug og fødevareindustri fremgår af figur 84.

Figur 84. Hvilke typer af rammevilkår er vigtigst for virksomhedens konkurrenceevne?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

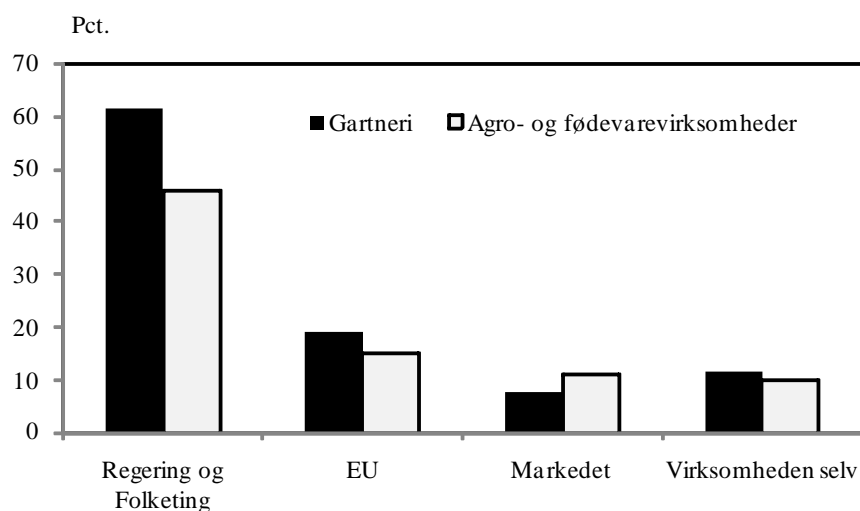
Figuren viser det procentuelle antal besvarelser, som angiver, at det pågældende rammevilkår er vigtigst.

Som det ses, vurderes virksomhedens egne kompetencer (intern parameter) som den vigtigste parameter for gartnerne. De to andre erhvervsgrupper har samme prioritering. Gartnerne vurderer, at de erhvervspolitiske rammevilkår er næstvigtigst, hvilket de to andre grupper vurderer kun er tredievigtigst. 35 pct. af gartnerne vurderer således, at de erhvervspolitiske rammer er de vigtigste rammevilkår.

Landbrug og fødevarerindustri rangordner rammevilkårstyperne ens, mens der i fødevarerindustrien dog lægges mere vægt på virksomhedens egne kompetencer end i landbruget.

Det er også påfaldende, at gartnerne vurderer, at det i alt overvejende grad er regering og Folketing, som er bedst i stand til at skabe eller forbedre gartneriets rammevilkår. 60 pct. af gartnerne har denne holdning, mens 30 pct. vurderer, at EU og markedet er bedst egnet. Kun ca. 10 pct. af gartnerne mener, at de selv bedst er i stand til at forbedre deres egne rammevilkår, jf. figur 85.

Figur 85. Hvem er bedst i stand til at skabe eller forbedre hhv. gartneriets og agro- og fødevarer virksomhedernes rammevilkår?



Kilde: Spørgekemaundersøgelse (2011)

Som figuren viser, har både gartnerierne og de adspurgte agro- og fødevarer virksomheder ikke særlig stor tiltro til, at de selv er bedst til at forbedre deres rammevilkår. De eksterne rammevilkår er dermed særdeles vigtige.

Prioritering af rammevilkår

Som det er vist tidligere, optræder der mange forskellige rammevilkår i de forskellige analyser af virksomhedernes internationale konkurrenceevne. Det er derfor vigtigt at få prioriteret rammevilkårene med henblik på at få fokus på de væsentligste og mest påvirkelige vilkår.

På den baggrund er gartnerne blevet præsenteret for ni forskellige rammevilkår, hvor Danmark ifølge litteraturstudier og interviews ofte har ulemper, når det gælder gartnerierhvervets konkurrencesituation. Også her er rammevilkårene sammenlignet med de udenlandske konkurrenters rammevilkår. I tabel 10 er rammevilkårene rangordnet efter gartnerenes prioritering.

Tabel 10. Prioritering af rammevilkår - hvilke negative rammevilkår er vigtigst?

	Gartnerier	Agro- og fødevarer-virksomheder	Landbrug
Lønomkostninger	1	1	3
Afgifter, gebyrer m.m.	2	3	4
Øvrige skatter	3	6	6
Tiltrækning af arbejdskraft	4	8	9
Offentlig bureaukrati	5	6	2
Miljølovgivning	6	2	1
Indkomstskatter	7	4	7
Den førte økonomiske politik	8	9	5
Valutakursforhold	9	5	8

Anm: Tallene viser respondenternes rangordning af rammevilkårene, hvor 1 er vigtigst og 9 er mindst vigtig.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

Tabel 13.2 indikerer, at gartneriet selv vurderer at være mest hæmmet af lønomkostninger, afgifter, gebyrer og skatter - hvilket stemmer meget nøje overens med de konkurrenceulemper, som blev vægtet højest i analysen fra IMD (2011).

Tiltrækning af arbejdskraft og bureaukrati vurderes at være væsentlige negative rammevilkår i gartnerierhvervet, mens indkomstskatter, økonomisk politik og valutakursforhold rangeres lavest. Generelt kan det ses, at den store afhængighed af fremmed arbejdskraft afspejler sig i gartnerenes prioritering af rammevilkårene

Miljølovgivning vurderes især at være vigtig for virksomheder, som er relativt tæt på det primære landbrug i værdikæden.

Virksomheder, som er mindre afhængig af landbruget, f.eks. ingrediensvirksomheder, vurderer ikke, at miljølovgivning er et så vigtigt rammevilkår.

Efterfølgende er der også spurgt til en prioritering af de positive rammevilkår, som måtte gælde for gartnerierhvervet. Gartnerne har på en skala fra 1 til 10 angivet vigtigheden af udvalgte rammevilkår, og tabel 11 viser den prioritering, som er foretaget.

Tabel 11. Prioritering af rammevilkår - hvilke positive rammevilkår er vigtigst?

	Gartneri	Landbrug
Et fleksibelt arbejdsmarked	1	6
Adgang til kvalificeret arbejdskraft	2	1
Adgang til kapital og kredit	3	4
Adgang til forskning og ny viden	4	4
Et købekraftigt hjemmemarked	5	8
Erhvervspolitiske støtteordninger	6	9
Evne til samarbejde og organisering	7	3
Infrastruktur - markeder, kommunikation m.m.	8	2
EU's landbrugspolitik	9	7

Anm: Tabellen viser den andel, som de tre højeste scorer – på en skala fra 1 til 10 – tilsammen udgør af i alt.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

Til sammenligning vises landmændenes prioritering taget fra den næsten identiske undersøgelse.

Gartnerne har stor fokus på - og gavn af - et relativt fleksibelt arbejdsmarked samt adgang til kvalificeret arbejdsmarked. Også adgang til et velfungerende kapitalmarked er vigtigt. Begge dele skal ses i lyset af, at gartneriet er både arbejdskraft- og kapitaltungt.

Det er bemærkelsesværdigt, at gartnere og landmænd prioriterer de positive rammevilkår noget forskelligt.

Landmænd prioriterer især de mere organisatoriske styrker – evne til samarbejde, adgang til kapital m.m. samt infrastruktur – mens de erhvervs- og landbrugspolitiske støtteordninger ligger relativt langt nede på skalaen. Det illustrerer, at de direkte støtteordninger og subsidier er af relativt mindre betydning, mens de mere strukturelle, organisatoriske og velfærdsøkonomiske fordele er vigtigere for landmændene.

Gartnerne har lave rangering af forhold som “evne til samarbejde og organisering” samt “infrastruktur - markeder, kommunikation m.m.” afspejler muligvis to forhold: Dels den relativt lave andelsorganiseringsgrad i gartneriet, dels “myten” om, at gartnere er mindre samarbejdende og mere individualister end landmændene.

Udover prioriteringen af nogle mulige rammevilkår har respondenterne frit kunnet nævne de tre vigtigste rammevilkår for virksomheden eller sektoren. Det blev præciseret, at der kunne nævnes både positive og negative forhold.

Tabel 12. De tre vigtigste positive eller negative rammevilkår for gartnerne (grupperet efter emneområder)

<p><u>Markeds- og virksomhedsforhold</u></p> <ul style="list-style-type: none"> *Efterspørgsel Produktudvikling Innovation Nybyggeri Kontraktsalg Sæsonkulturer Samarbejde med kunder Samarbejde med kunders kunder Samarbejde med forskning m.m. Samarbejde internt i erhvervet 	<p><u>Omkostninger</u></p> <ul style="list-style-type: none"> *Afgifter på gødning, kemikalier m.m. *Lønomkostninger Transportomkostninger *Afgifter, generelt * Energiomkostninger
<p><u>Erhvervspolitik:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Adfærdsregulerende tilskud Innovations-tilskud Miljølovgivning Arbejdsmiljø Udvikling af ny teknologi Energiteknologi 	<p><u>Arbejdsmarked</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Mulighed for entreprenører fra Østeuropa Adgang til arbejdskraft fra udlandet Incourcing af udenlandsk arbejdskraft Entreprise-kontrakter Globaliseringsaftale vedr. arbejdskraft
	<p><u>Kapitalmarked</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Finansierings- og afskrivningsmuligheder Finansieringsmuligheder *Adgang til kapital

Anm.: * = Rammevilkår som er anført af flere respondenter.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelsen samt interviews med udvalgte gartnere.

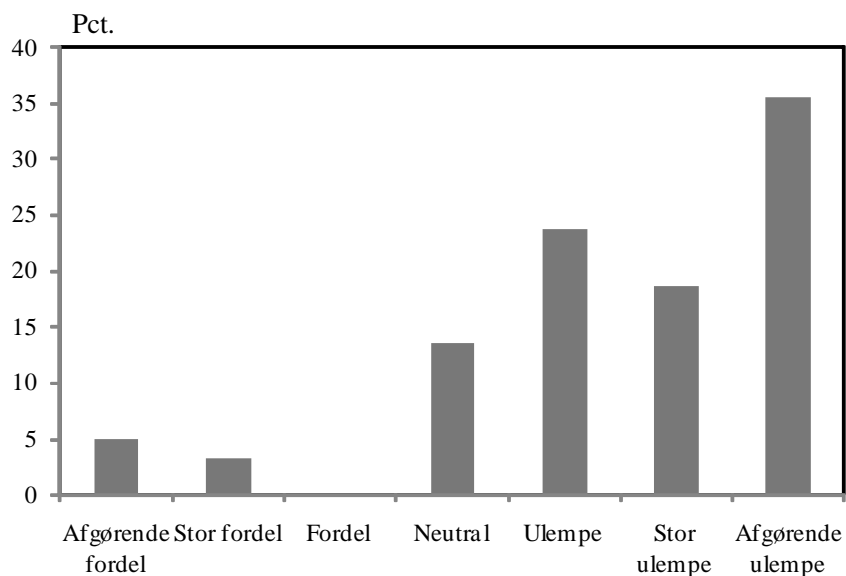
Som det fremgår af listen, har gartnerne anført et stort antal forskellige rammevilkår. Tabellen viser derfor især bredden af rammevilkårene, således som de opfattes af de personer, som til dagligt arbejder under disse vilkår.

Omkostninger

Resultaterne fra IMD World Competitiveness Yearbook viste klart, at omkostningsniveauet er et meget negativt rammevilkår i Danmark set i forhold til udlandet. Spørgeskemaerne fra de danske gartnere bekræfter til fulde dette resultat.

Gartnerne er endvidere blevet spurgt om, i hvilket omfang de danske omkostninger er en fordel eller en ulempe - igen set i forhold til udenlandske konkurrenter. Som figur 86 viser, er der et relativt entydigt billede i retning af, at det danske omkostningsniveau er en stor eller endog afgørende ulempe.

Figur 86. I hvilket omfang er det danske omkostningsniveau en fordel eller en ulempe - set i forhold til de udenlandske konkurrenter?

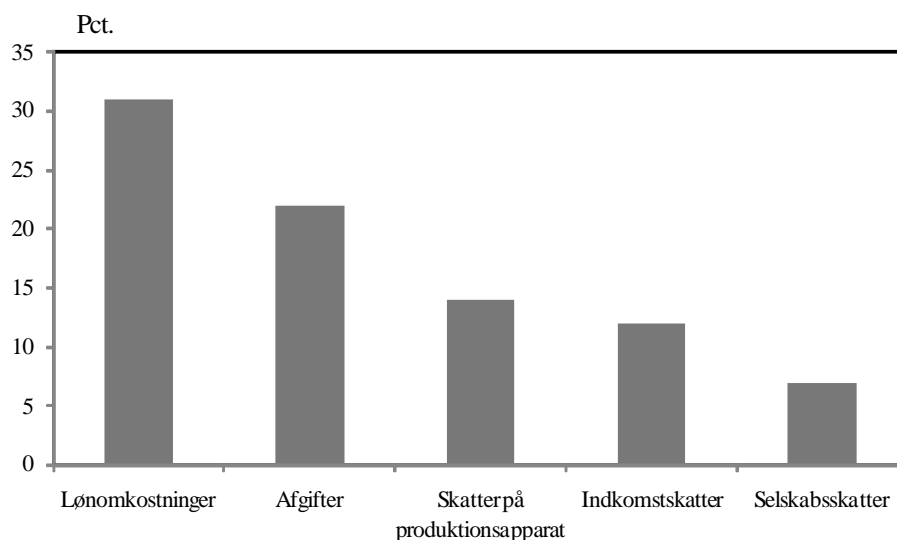


Kilde: Spørgekemaundersøgelse (2011)

Som det ses af figuren, finder ca. 80 pct. af gartnerne, at det danske omkostningsniveau er en ulempe. Selv om det kun er en kvalitativ undersøgelse, giver det et billede af gartnerens opfattelse af rammevilkårene på dette område.

Det kan således konkluderes, at omkostningsniveauet spiller en stor rolle for gartnerens vurdering af deres rammevilkår. På den baggrund er det kvalitativt undersøgt, hvilke omkostningsformer der er mest belastende samt ulempens omfang. Betydningen af de væsentligste omkostningsformer fremgår af figur 87.

Figur 87. Hvilke belastende omkostninger er til størst ulempe?

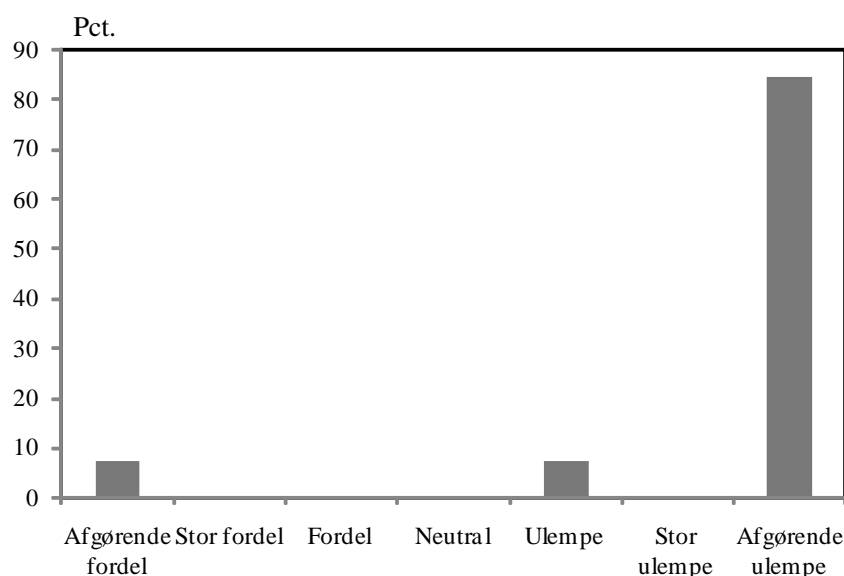


Kilde: Spørgekemaundersøgelse (2011)

Figuren understreger, at lønomkostningerne er den klart mest belastende omkostning, og at de er langt vigtigere end f.eks. indkomst- og selskabsskatter.

Der er endvidere spurgt nærmere ind til lønomkostningernes betydning. Udgangspunktet var, at lønomkostningerne kan være enten højere eller lavere end i konkurrentlandene, og derfor kan omkostningsniveauet være enten en fordel eller en ulempe. Derfor er gartnerne blevet spurgt om, i hvilket omfang lønomkostninger er en fordel eller en ulempe - set i forhold til udenlandske konkurrenter.

Figur 88. I hvilket omfang er det danske lønomkostningsniveau en fordel eller en ulempe - set i forhold til de udenlandske konkurrenter?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

Som det ses af figuren, vurderer ca. 85 pct. af de adspurgte gartnere, at de danske lønomkostninger enten er en afgørende ulempe. Det illustrerer gartnerens tydelige bekymring m.h.t. dette rammevilkår. Gartnere, som har betegnet de danske lønomkostninger som fordelagtige, har typisk forklaret det med muligheden for at tiltrække billig østeuropæisk arbejdskraft.

Som det er nævnt tidligere, kan det høje danske lønniveau principielt forklares ud fra to forskellige vinkler: Enten kan man sige, at lønomkostningerne i den danske gartnerisektor bestemmes af arbejdsmarkedet - af arbejdstagere og -givere - og at lønomkostningerne derfor er markedsbestemt, og at der ikke er tale om politiske rammevilkår. Der er altså mest tale om et internt anliggende.

Ellers også kan man sige, at det høje danske lønniveau især skyldes en stor offentlig sektor, høje indkomstskatter, lovgivning vedr. udenlandsk arbejdskraft m.m., og det derfor er et samfundsøkonomisk ansvar, at lønniveauet ikke forringer konkurrenceevnen. Her er der tale om et eksternt forhold.

I praksis er løn et både internt og eksternt forhold, men det er vigtigt at få klarlagt, hvad gartnerne selv vurderer. Hvis gartnerne vurderer, at det er et internt forhold, kan de selv være

med til at løse det, mens gartnerne ikke i samme grad kan bidrage til at løse eksterne forhold.

I spørgeundersøgelsen blev det imidlertid klart vist, at gartnerne i vid udstrækning opfatter lønomkostningerne som et eksternt forhold, som er et samfundsøkonomisk anliggende.

Vækst

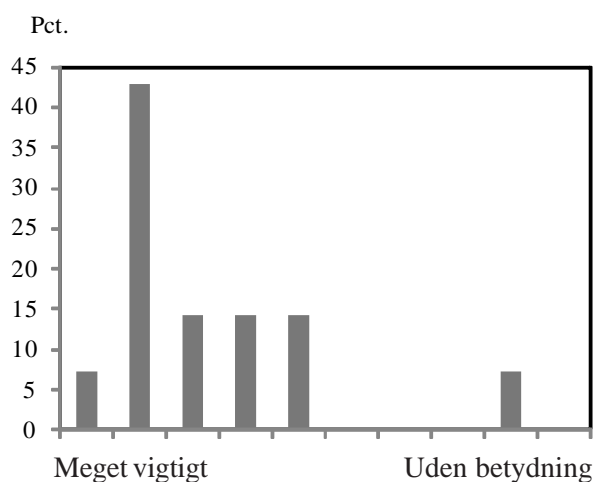
Vækst er for det første ofte en forudsætning for at kunne skabe en konkurrencedygtig virksomhed. Vækst er i mange tilfælde nødvendigt, for at virksomheder kan udnytte stordriftsfordele, ny teknologi og for at kunne investere i forskning og udvikling. Vækst er derfor i mange tilfælde helt nødvendig for at opnå international konkurrenceevne.

For det andet er vækst også en konsekvens af konkurrenceevne - kun konkurrencedygtige virksomheder formår at skabe en stor og vedvarende vækst. Vækst er således på én gang en forudsætning for - og et symptom på - konkurrencedygtighed.

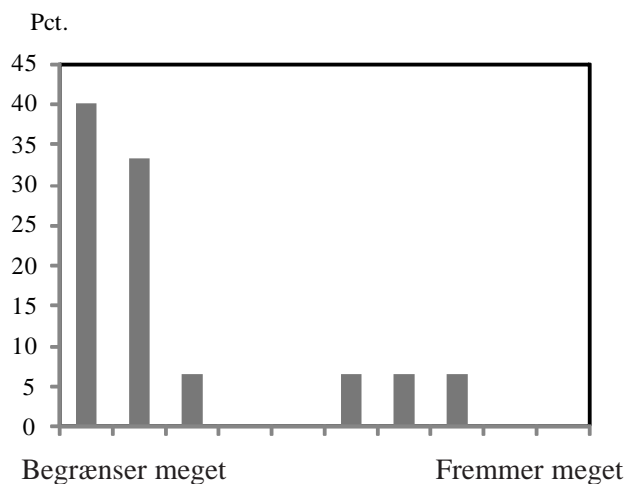
På den baggrund er gartnerne blevet spurgt om, hvor vigtigt det er, at virksomheden kan skabe vækst fra år til år, og om i hvilket omfang rammevilkårene fremmer eller begrænser mulighederne for vækst. Svarene fremgår af figur 89.

Figur 89. Gartnerne opfattelse af vækst: Betydning og begrænsning

Hvor vigtigt er det, at virksomheden kan skabe vækst fra år til år?



I hvilket omfang fremmer eller begrænser rammevilkårene mulighederne for vækst?



Kilde: Spørgekemaundersøgelse (2011)

Som det ses af figuren, finder gartnerne generelt, at vækst er meget vigtig. De vurderer imidlertid også, at rammevilkårene i høj grad begrænser mulighederne for vækst.

Forskning, udvikling og uddannelse

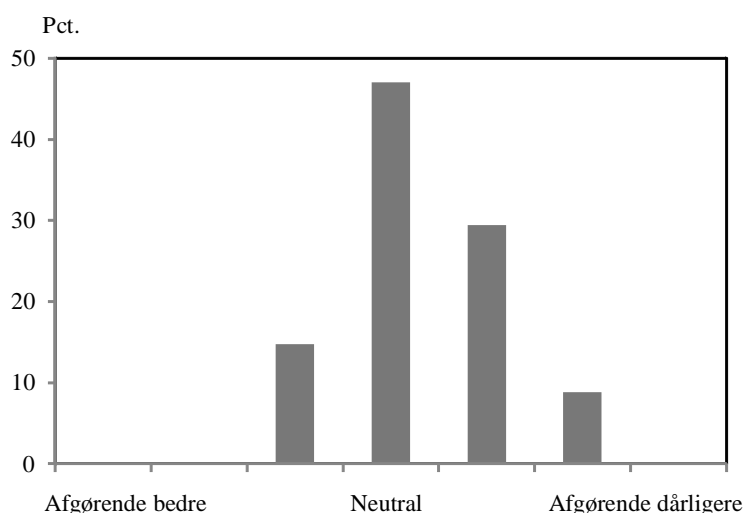
Adgang til forskning og udvikling blev også nævnt som et relativt vigtigt rammevilkår - både ifølge IMD World Competitiveness Yearbook og ifølge gartnerne's besvarelser i spørgekemaundersøgelsen.

Udgangspunktet for at spørge gartnerne om forskning, udvikling og uddannelse som rammevilkår er følgende: Det offentlige stiller forskning, udvikling og uddannelse til rådighed for samfundet. Det sker via universiteter, andre højere læreanstalter, folkeskoler m.m., som i vid udstrækning er offentligt finansieret. Andre lande har også en offentlig forskning, udvikling og uddannelse, som kan være større eller mindre, mere eller mindre effektiv m.m. På den måde kan det offentlige være med til at styrke gartnerivirksomhedernes kompetence og internationale konkurrenceevne. På den baggrund spørges der til, i hvilket omfang den offentlige forskning, udvikling og uddannelse vurderes at være bedre eller dårligere - igen set i forhold til udenlandske konkurrenter.

I første omgang fokuseres der på tre parametre, 1) Offentlig forskning og udvikling, 2) Vidensspredning fra offentlig til privat og 3) Samarbejde mellem offentlig forskning og virksomheder.

Fordelingen af besvarelserne fremgår af figur 90.

Figur 90. I hvilket omfang er offentlig forskning, udvikling, vidensspredning og samarbejde med virksomheder på gartneriområdet bedre eller dårligere set i forhold til udenlandske konkurrenters situation?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

Det skal i første omgang tilføjes, at svarene på de tre delspørgsmål fordeler sig relativt ens, hvorfor der i figuren udelukkende ses på summen af de tre delspørgsmål.

Ud fra figuren kan det konkluderes, at dansk offentlig forskning, udvikling, vidensspredning og samarbejde med virksomhederne ifølge gartnerne ikke har en større værdi eller kvalitet end den, som udenlandske konkurrerende gartnere kan opnå. Tværtimod, vurderes den danske indsats at være marginalt dårligere.

Der er derfor ikke indikationer på, at offentlig forskning, udvikling og vidensspredning i sig selv udgør et afgørende rammevilkår, som alene kan opveje de øvrige negative rammevilkår.

En sammenligning med de andre generelle og internationale konkurrenceevneanalyser antyder dog, at en indsats på dette område – herunder især m.h.t. videnspredning, innovation og samarbejde mellem offentlig F&U og erhvervslivet - kan være fordelagtig.

Det skal dog tilføjes, at den danske gartnerisektor i et vist omfang samarbejder med udenlandske forsknings- og innovationsinstitutter og rådgivningsvirksomheder. I takt med den stigende globalisering kan det forventes, at markedet for forsknings- og innovationsressourcer bliver mere internationalt, og derved får danske gartnere en større adgang til de nødvendige videnressourcer.

Udgangspunktet bør dog være, at den danske offentlige forskningssektor i et rimeligt omfang kan tilbyde den videnskabelige viden og innovation, som er nødvendig for at sikre et konkurrencedygtigt dansk gartnerierhverv.

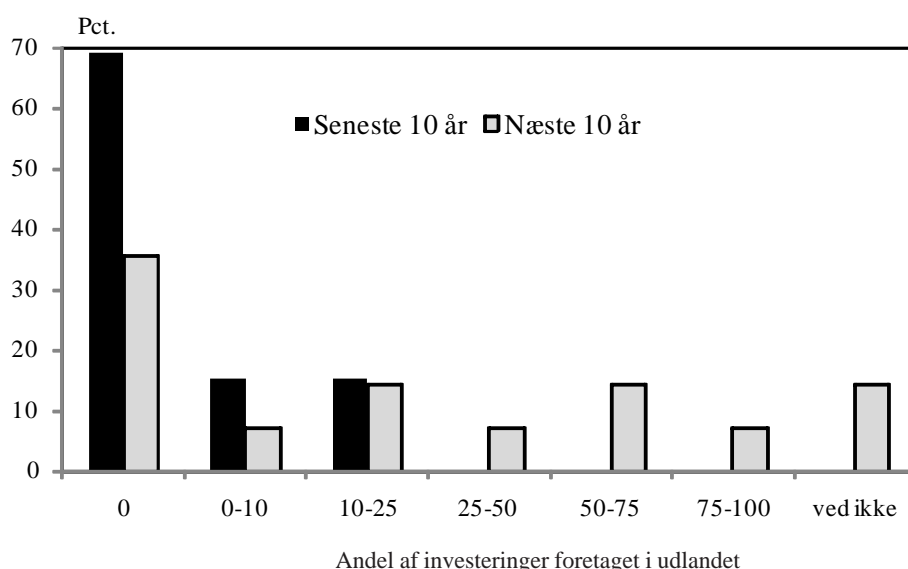
Udflytning og udenlandske investeringer

Forskelle i rammevilkår får ofte en direkte betydning, når virksomheder skal foretage investeringer. Hvis rammevilkårene er væsentligt bedre i udlandet, vil det medføre flere investeringer i udlandet og mere udflytning. Omvendt vil gode rammevilkår også kunne tiltrække udenlandske investeringer til Danmark.

Gartnerne er derfor blevet spurgt om deres investeringer i udlandet - både historisk og fremtidig - og om motiverne bag de udenlandske investeringer.

Andelen af gartnerivirksomhedernes investeringer i udlandet fremgår af figur 91.

Figur 91. Hvor stor en andel (%) af virksomhedens investeringer sker i udlandet - gennem de seneste 10 og forventet gennem de næste 10 år?



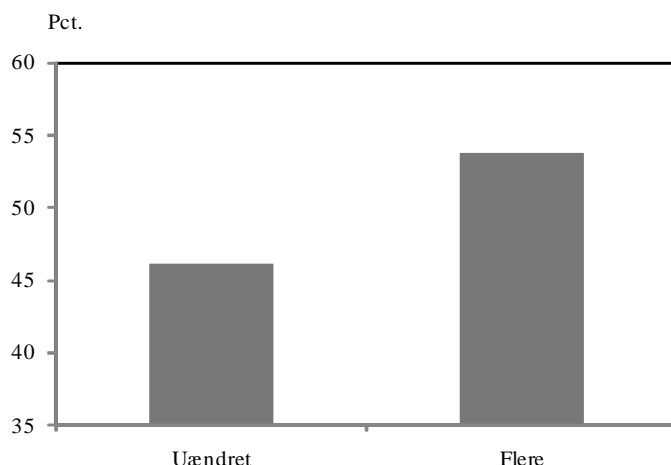
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

Figuren viser, at en stigende andel af gartneriernes investeringer kan forventes at blive foretaget i udlandet i de kommende 10 år. I de foregående 10 år har 70 pct. af gartnerierne tilkendegivet, at de ikke har investeret i udlandet, og de sidste 30 pct. har investeret op til 25 pct. af de samlede investeringer i udlandet.

Forventningen til de næste 10 år er, at nu vil kun 30 pct. ikke investere i udlandet, og andelen af investeringerne foretaget i udlandet vil stige. Over 20 pct. af gartnerne vil placere 75-100 pct. af alle investeringerne i udlandet.

Over halvdelen af gartnerivirksomhederne forventer flere investeringer foretaget i udlandet, mens ingen forventer en nedgang, jfr. figur 92.

Figur 92. Andel af gartnerier, som forventer en konstant eller stigende andel investeringer foretaget i udlandet i de næste 10 år.



Kilde: Spørgekemaundersøgelse (2011)

Det kan således konkluderes, at en større andel af gartnerierne forventes at investere i udlandet (fra nu 30 pct. af gartnerierne til 70 pct. af gartnerierne), og at de udenlandske investeringer i de enkelte gartnerier vil udgøre en større andel af deres samlede investeringer.

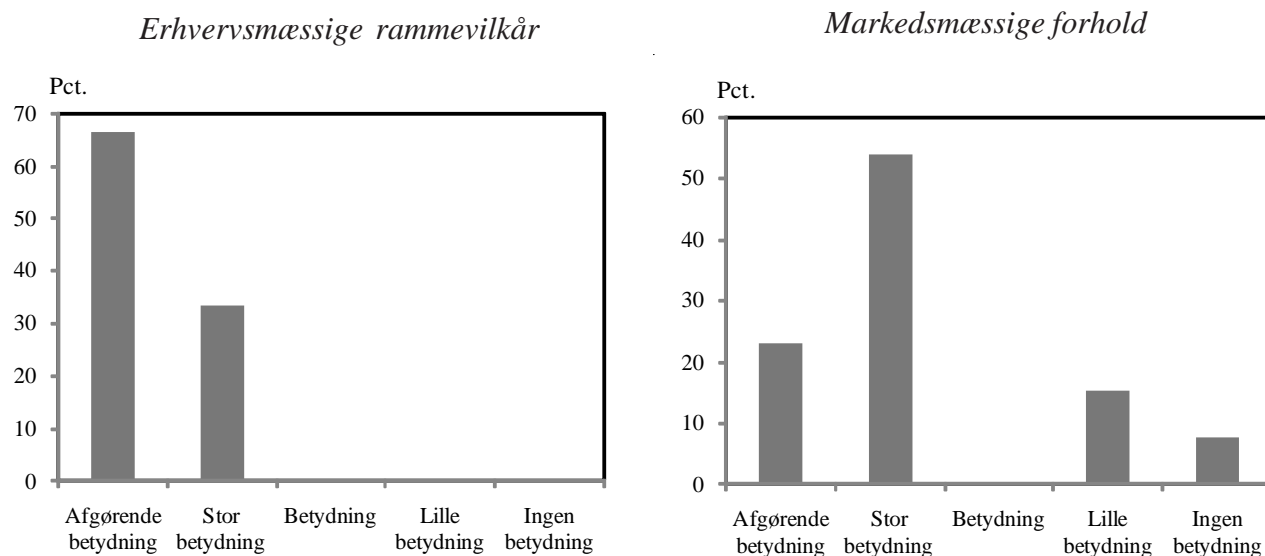
Udflytning og investeringer i udlandet kan dog også være et strategisk og offensivt tiltag, hvor man kan udvikle nye markeder og øge eksporten ved at etablere sig i udlandet. I disse tilfælde sker udflytningen ikke som en defensiv reaktion på negative indenlandske rammevilkår, men som en offensiv måde at trænge ind på nye vækstmarkeder for især at øge afsætningen.

I mange tilfælde vil begge forhold spille en større eller mindre rolle.

Med det udgangspunkt er gartnerne blevet spurgt om deres motiver for at investere i udlandet. Resultaterne fremgår af figur 93.

Figuren viser, at de erhvervsmæssige rammevilkår har en meget stor betydning for gartnerernes placering af investeringer i hhv. Danmark og udlandet. Når de indenlandske erhvervsmæssige rammevilkår forringes, vil en stigende del af gartneriernes investeringer foregå i udlandet. Også de markeds-mæssige forhold - adgang til nye udenlandske markeder - har en betydning, men spiller dog en sekundær rolle i forhold til rammevilkårenes betydning.

Figur 93. Hvad er afgørende for gartnerivirksomhedens placering af investeringer i hhv. Danmark og udlandet?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse (2011)

Gartnerivirksomhedernes rammevilkår

Som vist tidligere findes der flere årlige opgørelser over udviklingen i landenes internationale konkurrenceevne - og herunder også deres rammevilkår - jfr. f.eks. IMD (2015) og World Economic Forum (2015). Der findes også adskillige del-analyser af erhvervs rammevilkår, herunder f.eks. rammevilkår som lønniveau, afgiftsniveau m.m. Derimod findes der ikke fuldt dækkende analyser af hele erhvervs eller sektorer rammevilkår.

I det følgende tages der udgangspunkt i udvalgte industri- eller handelsvirksomheder i gartnerisektoren og deres vurderinger af deres rammevilkår. Formålet er at få kortlagt, hvorledes konkrete virksomheder eller sektorer i gartnerisektoren opfatter, prioriterer og håndterer deres rammevilkår. Virksomhederne er udvalgt, så de dels dækker bredden i sektoren, dels repræsenterer virksomheder med stort internationalt konkurrencepres og dermed stor påvirkning af rammevilkårene.

De følgende afsnit er udelukkende baseret på de interviewede virksomheders og organisationers egne beskrivelser og vurderinger. Materialet er opdateret af virksomhederne og organisationerne i november 2015.

GASA Group

GASA Group er en international handelsvirksomhed og er blandt Europas førende inden for salg af blomsterprodukter. GASA Groups omsætning i 2014 var på knap 2,1 mia. kr.

84 pct. af omsætningen er eksport. GASA Group har salgsselskaber i Tyskland, Holland, og Polen

GASA Group afsætter en meget stor del af omsætningen på eksportmarkederne. Både på eksportmarkederne og på hjemmemarkedet er der en hård konkurrence fra især tyske og hollandske virksomheder. GASA Group har ca. 407 ansatte, og i 2014 var der direkte personaleomkostninger på 187 mio. kr. Dertil kommer indirekte personaleomkostninger via transport m.m. Til sammenligning var resultatet efter skat på 10,7 mio. kr. i 2014, så det viser, at løn- og personaleomkostninger er meget vigtige for selskabets indtjening.

GASA Group vurderer, at omkostninger til arbejdskraft i sammenlignelige stillinger og af samme kvalitet i lande som Tyskland, Sverige og Holland er ca. 15 pct. lavere end i Danmark. Det danske arbejdsmarked har en fordel ved den høje grad af fleksibilitet, men dette kan ikke opveje meromkostningen.

Især når det gælder arbejdskraft ved værdiskabelse af blomsterprodukter til eksport, er det oplagt at overveje at flytte en del af denne værdiskabelse til eksportmarkedet.

Utilstrækkelig infrastruktur, logistikoptimering - i form af manglende logistik og distributionsanlæg - er også et negativt rammevilkår for GASA Group. Særligt vurderes det, at behovet for at kunne optimere hele logistikkæden er stort – dette gælder fra gartneri og helt ud til detailledet.

Der er flere eksempler på, at de konkurrerende virksomheder i Holland og Tyskland - som er primære konkurrentlande - har haft mulighed for at opbygge moderne logistik- og distributionsanlæg, hvor der har været en betydelig medfinansiering og økonomisk støtte fra EU-side. Der er klare eksempler på, at de tyske konkurrenter har været favoriseret m.h.t. at få EU-tilskud, og det har medført ulige konkurrenceforhold og et misforhold i den interne konkurrence.

Blandt de positive rammevilkår kan nævnes 1) god geografisk placering i forhold til Norden og Nordeuropa, 2) gode og effektive transportveje, 3) adgang til relativt billig jord og grunde og 4) et relativt fleksibelt arbejdsmarked.

GASA Nordgrønt

GASA NORD GRØNT (GNG), som afsætter grøntsager fra landets førende producenter, er Danmarks største salgsorganisation inden for dansk producerede grøntsager. Størsteparten af produkterne fra GNG sælges til danske detailkæder og grossister, men der eksporteres også til lande i Europa. Den internationale konkurrence opleves på hjemmemarkedet, hvor der er en væsentlig import fra bl.a. Holland.

GNG står i en situation, hvor de danske producenter af frugt og grønt er pressede på grund af dårlig indtjening, svækket konkurrenceevne og dårlige rammevilkår på flere områder. Investerings- og finansieringsmulighederne inden for den danske frugt- og grøntproduktion er meget begrænsede, og der er mange steder i væksthusektoren tale om en nedslidningsstrategi. Dermed reduceres de danske leverancer til GNG, hvilket begrænser GNG's markedsplacering og muligheder for yderligere stordriftsfordele, og selskabet kan i værste fald nå en kritisk masse inden for en overskuelig årrække, hvis udviklingen fortsætter. Dette eksempel viser sammenhængen mellem det primære erhverv og de efterfølgende handels- og forarbejdningsled, og det viser også, at effekterne af rammevilkårene spreder sig i værdikæden.

GNG vurderer, at de danske produkter på en lang række områder har store kvaliteter i forhold til de udenlandske produkter, når det gælder indhold af pesticidrester, sundhed og kvalitet. Der er således tale om positive markedsræssige rammevilkår, når det gælder danske produkter. Der er også tale om et marked, som i høj grad følger de tendenser med hensyn til sundhed, lokal oprindelse og kvalitet, som får større og større opmærksomhed i samfundet.

GNG vurderer, at erhvervet også selv har en interesse i at få dette markedspotentiale udnyttet, og det sker i et vist omfang også via Gartneriets Afsætningsudvalg (GAU) og tiltag som "seks om dagen". Erhvervet er dog ikke selv i stand til at samarbejde tilstrækkeligt – i form af fælles markedsføringsindsats, koordinering og samarbejde – så det fulde markedspotentiale kan udnyttes.

I konkurrencen med tyske, hollandske og franske udbydere - på såvel hjemme- som eksportmarkedet - mærker GNG, at de danske rammevilkår især er svækkede, når det gælder ar-

bejdsomkostninger og energiafgifter. I forhold til de 3 vigtigste konkurrentlande for GNG er de danske lønninger ca. 50 pct. højere.

GNG vurderer, at frugt- og grøntbranchen generelt lider under, at bankverdenen gennem adskillige år har været meget forsigtig med at finansiere danske gartnerier. Sporene efter den økonomiske krise i 1980'erne, hvor mange gartnere gik konkurs, skræmmer stadig. Erhvervet kommer dermed lidt ind i en ond cirkel, hvor innovation og vækst hæmmes af manglende evne eller vilje til at finansiere nye tiltag.

Bankverdenen i Holland synes at have væsentligt større fokus på gartnerierhvervet. Da blomster-sektoren har større betydning i Holland, har bankerne tilsyneladende også en langt større kompetence til at kunne følge, understøtte og overvåge udviklingen i denne sektor. Den hollandske banksektor - hvor Rabobank er dominerende på gartneriområdet - er også særdeles aktiv, når det gælder hollandske gartners ekspansion og investeringer i udlandet.

Aarstiderne

Aarstiderne er et aktieselskab, som sælger økologiske måltidskasser samt frugt og grønt engros i DK og SE. Aarstiderne leverer til ca. 50.000 danske og 5.000 svenske kunder. Aarstiderne har en årlig omsætning på ca. 450 mio. kr.

Aarstiderne anfører et par negative rammevilkår for selskabet og for produktionen af råvarer, som selvskabet er helt afhængig af:

Det er en udfordring, at udvide produktionsapparatet, hvis man som Aarstiderne er udsprunget af en landbrugsproduktionsvirksomhed, og derfor befinder sig i landzone.

Det er ikke let, at få tilladelse til udvidelse af produktionsbygninger i landzone, mm det er bygninger direkte rettet mod primærproduktion og ikke som Aarstiderne mod forpakning og salg.

Det er en udfordring for erhvervet, at det er så svært for unge mennesker at komme ind i erhvervet. Det opleves som en trussel, at specialproduktion af økologiske grøntsager er i fare for at blive nedlagt, fordi der ikke er mulighed for, at yngre landmænd kan tage over.

Når det gælder de positive rammevilkår, understreger Aarstiderne, at afgiftssystemet styrer i en miljørigtig retning, samt at en troværdig og stram økologilovgivning kan bidrage til at fremme rammevilkårene og dermed også den internationale konkurrenceevne.

Aarstiderne understreger dog, at lovgivning omkring økologisk produktion ikke er ens i alle lande. Det giver en skæv konkurrencesituation, det forvirrer forbrugerne, og det skader især virksomheder, som har et højt økologisk niveau, og som har et betydeligt vækstpotentiale, herunder Aarstiderne.

Det understreges endvidere, at de danske rammevilkår kan forbedres ved øget støtte til udvikling af miljørigtige løsninger og ved favorisering (moms, afgifter etc.) af miljørigtige løsninger herunder fødevarer.

Aarstiderne er generelt af den opfattelse, at en umiddelbar ulempe (dårligt rammevilkår) er et incitament til at løfte sig op og være dygtig nok til få en konkurrencemæssig fordel ud af "dårlige" rammevilkår. Aarstiderne fremhæver således, at selskabet ikke bruger ret meget tid på at tænke over, hvordan man kan ændre dem, mere på, hvordan selskabet kan vende dem til fordele/komme over dem. Aarstiderne vurderer, at der et forretningsmæssigt "blue ocean", hvis man forstår at integrere dem før alle andre. Rammevilkårene tvinger dermed selskabet til større kreativitet og endnu mere innovation.

SeedCom A/S

SeedCom A/S forsyner danske producenter af grønsager med frø. SeedCom blev dannet i 2004 som et datterselskab af det hollandske multinationale frøfirma, Bejo Zaden, men der er også lokal dansk medejerskab. Bejo Zaden er blandt de førende virksomheder i verden på området, og selskabet afsætter frø til mere end 100 lande. Selskabet har dermed en stor international berøringsflade, og det er løbende muligt at benchmarke konkurrencevilkårene i de forskellige lande.

SeedCom bemærker, at lønmodtagere i Danmark typisk betaler 5- 10 pct. mere i personlige skatter end i de lande, vi kan sammenligne os med, og det betyder, at der er større opadgående pres på lønningerne i Danmark. SeedCom betaler ca. 15 pct. højere lønninger i Danmark end i Tyskland, Holland og Sverige, hvilket er baseret på helt aktuelle tal. Det bemærkes dog, at effektiviteten er tilsvarende bedre, således at det er muligt at tjene penge trods den højere løn. Trods de højere lønomkostninger er det ikke muligt at holde en højere salgspris, og frøpriserne inden for EU er meget ens og svinger kun +/- 2-3 pct.

Når det gælder beskatning, understreger selskabet også, at de danske registreringsafgifter på biler – i forhold til lande som Holland, Belgien, Tyskland og Sverige - udgør en væsentlig konkurrenceulempe og er et negativt rammevilkår for virksomheden.

Generelt vurderer SeedCom, at den gode danske infrastruktur er en relativ konkurrencefordel. Når det gælder kontakten til myndighederne, oplever selskabet imidlertid, at især de små og mellem-store virksomheder kan have svært ved at få en tilfredsstillende dialog, og at der er brug for en smidigere sagsbehandling. Ofte er sagsbehandlingen i udlandet mere effektiv.

Dansk Gartneri

Dansk Gartneri er gartnerierhvervets brancheorganisation. Dansk Gartneri har til formål at sikre det danske gartnerierhverv optimale vilkår. Dette gøres bl.a. ved at synliggøre det danske gartnerierhverv, styrke gartnerierhvervets omdømme, sætte gartnerierhvervets erhvervs-politiske interesser på dagsordenen og ved en aktiv holdning til en videreudvikling af det danske gartnerierhverv.

Dansk Gartneri vurderer, at Danmark er blandt de allerdyreste lande at producere i, når det gælder løn, energi, afgifter, transport, service m.m. Samtidig vurderes det, at forståelsen for vigtigheden af generelt bedre rammevilkår for produktionserhvervene i en periode har været lav i Danmark. Dette har i en årrække presset konkurrenceevnen i produktionserhvervene og ført til udflagning af produktionen.

Der findes dog også danske positive rammevilkår. Det gælder f.eks. den offentlige infrastruktur, den fynske fjernvarmeforsyning samt en god dialog til offentlige myndigheder og politikere, hvor der findes en hvis forståelse for gartnerierhvervets udfordringer.

Med hjælp fra en række tilskudsordninger har væksthuse gartnerierne kunne investere i energibesparende foranstaltninger og erhvervets energiforbrug er reduceret væsentligt. Men erhvervet bliver alligevel ofte ramt på grund af generelle afgifter, miljøkrav og omkostningsstigninger.

Dansk Gartneri understreger, at der er væsentlige forskelle i rammevilkårene, og at gartneri-virksomhederne også i praksis oplever dette i form af svære konkurrencevilkår.

Forskellene i rammevilkårene, der særligt rammer gartnerierhvervet kan dokumenteres, og der er bl.a. tale om

- Lønforskelle til Tyskland, Holland, Polen og øvrige EU
- Vanskeligheder ved at skaffe arbejdskraft
- PSO-bidrag på elforbrug
- Pesticidafgifter
- Tilgængelighed af plantebeskyttelsesmidler, både til konventionel og økologisk produktion
- Spredt forskningsområde og mindre anvendt forskning

Dansk Gartneri vurderer, at de generelt negative rammevilkår medfører en for lille indtjening. Dele af erhvervet kommer derfor ind i en negativ spiral, hvor der heller ikke investeres tilstrækkeligt i produktionsapparatet. Et nedslidt produktionsapparat som f.eks. væksthuse giver en reduceret produktivitet. Samtidig investeres der ikke tilstrækkeligt i automatisering af produktionen.

Den negative spiral medfører igen en for lille satsning på forskning, udvikling og produktnyheder. Hvis denne udvikling forsætter vil det medføre en accelereret udflagning og udtynning af den grønne klynge.

Dansk Gartneri vurderer dog, at det i høj grad er muligt at forbedre rammevilkårene i Danmark. I den sammenhæng nævnes følgende forhold, som den førte politik kan påvirke positivt:

- relativt set bør lønomkostningen i Danmark reduceres, f.eks. ved et lavere skattetryk for de laveste indkomster, indslusningsløn og lignende
- fjernelse eller væsentlig sænkning af PSO afgiften for erhvervslivet og eller særligt el-intensive virksomheder
- mulighed for tilskud til automatisering og anvendelse af robotter
- forsættelse af tilskud til energibesparelser og investeringer i vedvarende energi
- sikring af rimelige rammevilkår for industrielle kraftvarmeværker efter 2018
- større tilbageføring af pesticidafgifterne til brug indenfor godkendelse af nye plantebeskyttelsesmidler, traditionelle som alternative
- fokus på at løse handels og plantesundhedsmæssige barrierer for eksporten
- sikre EU regler på økologi området, som kan fastholde en intensiv økologisk produktion i væksthushus
- udvikling og prioritering af byens grønne områder og skovene i et stabilt omfang
- sikring af et bedre samarbejde mellem forskningen og erhvervet

Dansk Gartneri mener også, at der er et behov for, at erhvervet selv er aktive på en række punkter. Gartnerierne bør i deres strategier:

- arbejde med at transformere sig mod mere viden producerende virksomheder
- arbejde med globalisering ved udflytning af arbejdskraft til andre lande, mens viden og know how forbliver i Danmark
- have øget fokus på samfundets krav om bæredygtig og økologisk produktion
- forsætte med at reducere pesticidforbruget og producere mod meget få pesticidrester
- videreudvikle den høje fødevarer sikkerhed vi allerede har
- sikre at erhvervet er så attraktivt, at unge finder erhvervet interessant og ønsker en uddannelse indenfor erhvervet

Dansk Gartneri finder således at der, med de rette rammevilkår og med en indsats i de enkelte gartnerier, vil være mulighed for, at erhvervet forsat kan udvikle sig. Det vil være i en udviklingsretning, som allerede er i gang. Det betyder væk fra bulk produktion og yderligere imod en produktion og udvikling af kvalitetsprodukter, som gør at produkterne forsat kan afsættes trods en nødvendig merpris.

Samlet vurdering af rammevilkårene

En samlet men overordnet vurdering af rammevilkårene for gartnerisektoren kan foretages ud fra følgende:

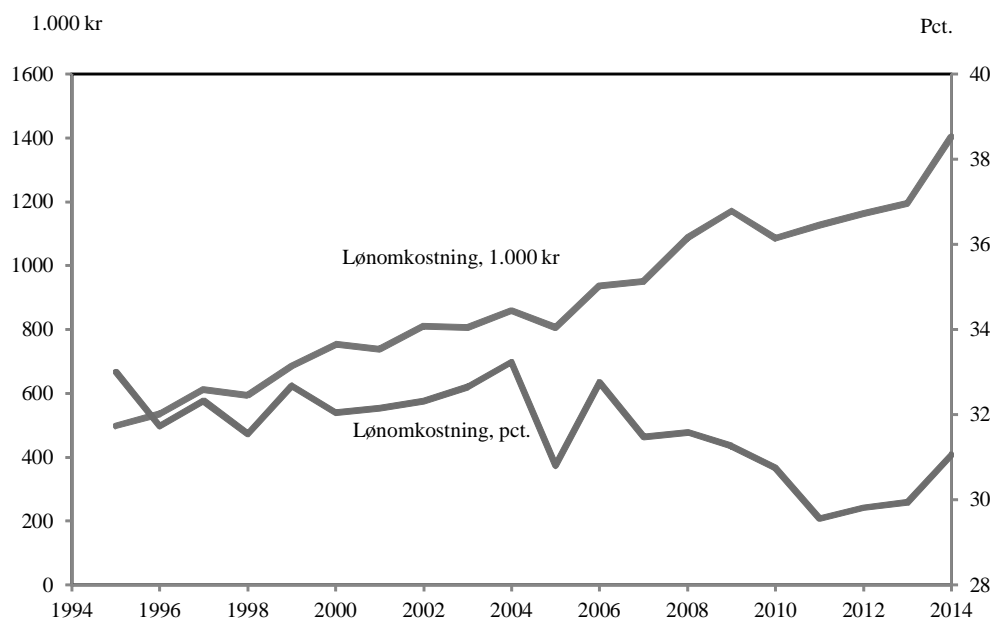
- Interviews med udvalgte virksomheder og Dansk Gartneri.
- Del-analyser af gartneriets internationale konkurrenceevne i diverse rapporter og undersøgelser.
- Input og konkrete sammenligninger fra møder med virksomhedsledere m.fl. i gartnerisektoren.

Lønninger

Lønniveau bliver flere gange nævnt som et meget vigtigt ramme-vilkår. Et dansk lønniveau, som ligger 15-50 pct. over niveauet blandt konkurrentlandene, bliver nævnt.

Lønomkostninger udgør ca. 30-35 pct. af totale driftsomkostninger i dansk gartneri. Andelen har været relativt konstant de seneste 15 år, og der er heller ikke de store forskelle fra område til område. De gennemsnitlige omkostninger til fremmed medhjælp er dog steget betydeligt de sidste 15 år, jf. figur 94.

Figur 94. Gns. lønomkostninger pr. gartneribedrift samt lønomkostninger i pct. af alle driftsomkostninger



Anm.: Databrud 2007-08

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2011d)

De øgede lønomkostninger dækker over dels flere arbejdstimer (16 pct.), dels en højere timeløn (34 pct.).

Det skal dog også noteres, at flere virksomheder med betydelig fordel udnytter mulighederne for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft. Dermed sikres tilgængelig arbejdskraft, og ved at gøre brug af diverse arbejdsmarkedsordninger opnås også en betydeligt lavere lønomkostning, end hvad de viste gennemsnitslønninger dokumenterer.

Det er ikke entydigt, hvor lønomkostninger skal placeres i forhold til interne-eksterne forhold og i forhold til graden af påvirkelighed.

På den ene side kan der argumenteres for, at lønniveauet er markedsbestemt og fastlagt af parterne på arbejdsmarkedet. I så fald er problemet, at den danske gartnerisektor ikke kan tilbyde en løn, som andre danske virksomheder kan tilbyde.

På den anden side kan der argumenteres for, at lønniveauet er presset i vejret p.g.a. høje danske indkomstskatter, mange offentligt ansatte m.m., og at det offentlige derfor har en væsentlig indflydelse på det høje danske lønniveau. Derudover har det offentlige også en rolle, idet udbuddet af arbejdskraft til det danske arbejdsmarked fra udlandet er begrænset af lovgivningen. Med begrænsninger i udbuddet vil prisen på arbejdskraft – lønnen – dermed også være højere, alt andet lige.

Begge forhold spiller sandsynligvis en rolle for det danske lønniveau i gartnerisektoren. Det betyder derfor også, at lønomkostningerne er et komplekst rammevilkår, som ikke uden videre kan løses – hverken af sektoren selv eller af det omgivende samfund.

Afgifter

Det danske afgiftssystem, herunder især grønne afgifter og energiafgifter, bliver ofte fremhævet som en væsentlig ulempe og et negativt rammevilkår for den danske gartnerisektor. Det danske afgiftssystem er på én gang en adfærdsregulerende og miljø-orienteret omlægning af afgiftssystemet og en potentiel konkurrenceforvridende meromkostning for danske virksomheder.

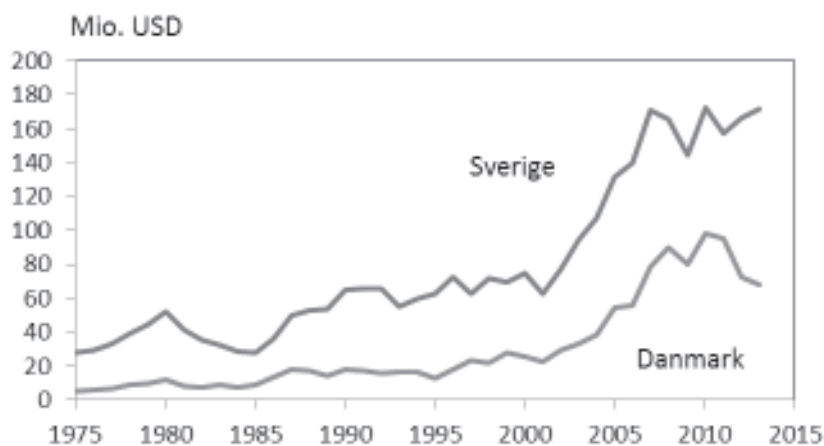
På den ene side skal de danske energiafgifter ses som et redskab i klima- og energipolitikken, hvor politikken understøttes af relativt høje danske afgifter. Udgangspunktet i klima-, miljø- og energipolitikken er at indføre ensartede afgifter på det, der ønskes mindre af på tværs af de forskellige typer brændsler og anvendelser, herunder for erhverv. Når målet er at sikre den mest effektive styring af energianvendelsen, kan der således ikke umiddelbart tages hensyn til erhvervenes forskellige konkurrencesituation og evnen til at absorbere eller videregående energiafgifterne. Det betyder så også, at energitunge og internationalt konkurrence-udsatte erhverv og virksomheder alt andet lige bliver belastet med relativt højere omkostninger.

Case: Vilkår for tomatproduktion i Danmark og Sverige. Alfred Pedersen og Søn ApS

Markedet

Markedet for tomater i Danmark og Sverige er relativt ens og sammenligneligt. Begge lande er nettoimportører, og importen har været stigende gennem en længere periode – om end der de seneste år har været en nedgang i Danmarks import., jfr. figur 95.

Figur 95. Danmarks og Sveriges import af tomater 1975-2014

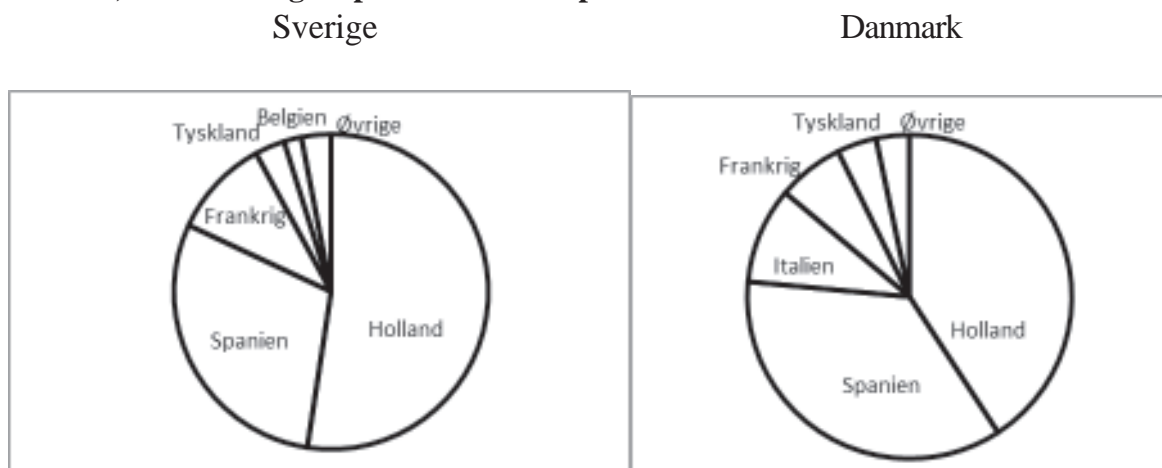


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af FAO (2015) og UN (2015)

Markedsforsyningen er derfor i store træk den samme i Danmark og Sverige, når det gælder tomater.

Det er også i høj grad de samme udenlandske konkurrenter, som optræder i henholdsvis Danmark og Sverige. Holland er den største eksportør til begge lande, og Spanien er næststørst. Tilsammen står Holland og Spanien for mere end 75% af de to landes import, jf. figur 96.

Figur 96. Sveriges og Danmark væsentligste importlande (lande med eksport af tomater til de to lande) i 2014. Beregnet på værdien af importen



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af UN (2015)

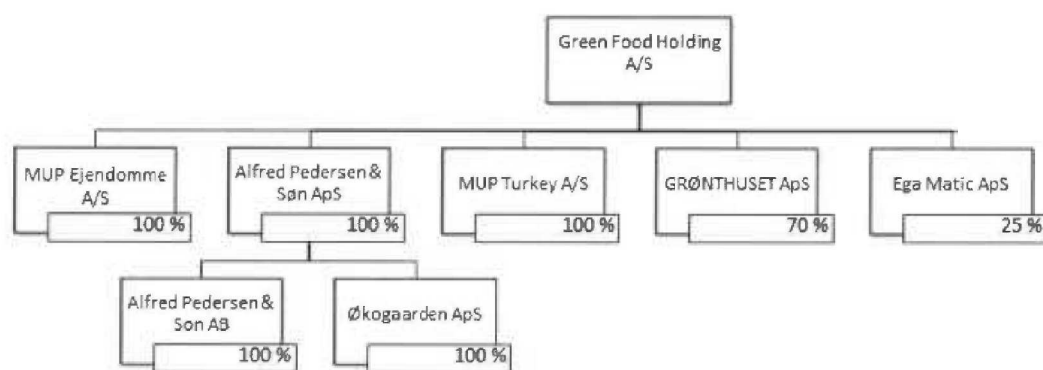
Figur 95 og 96 indikerer, at markedet og markedsforsyningen i de to lande er relativt ensartet. Dertil kommer, at Danmark og Sverige begge er med i EU's indre marked, har et næsten ensartet økonomisk udviklingsniveau, samme velfærdsniveau m.m.

Virksomhed: Alfred Pedersen og Søn

Alfred Pedersen og Søn ApS er 100 pct. ejer af det svenske datterselskab, Alfred Pedersen & Son AB. Begge selskaber indgår i holdingselskabet Green Food Holding AB.

Selskabsorganiseringen fremgår af figur 97.

Figur 97. Selskabsorganisering for Green Food Holding, incl. Alfred Pedersen & Søn ApS og Alfred Pedersen og Son AB

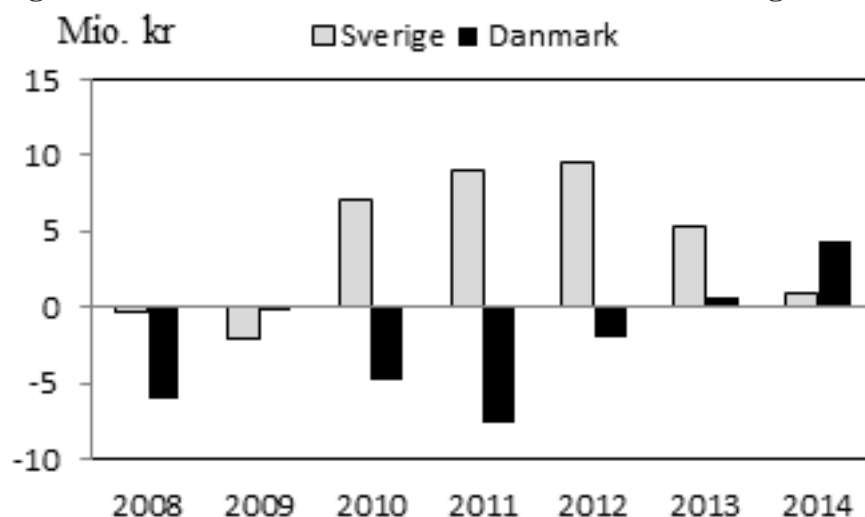


Kilde: Green Food Holding (2015):

Tomatgartneriet har således siden 2005 haft to næsten identiske anlæg i henholdsvis Bellinge ved Odense og Trelleborg ved Malmö.

Gennem de senere år har de to selskaber tilsammen haft et pænt overskud på omkring 5 mio. kr., men næsten hele overskuddet kommer fra den svenske virksomhed. Gennem de seneste 5 år (2010-2014) har der været et samlet overskud i den svenske virksomhed på 32 mio. kr., mens der har været et samlet underskud i det danske selskab på 9 mio. kr. Se figur 98.

Figur 98. Årligt resultat efter skat i Alfred Pedersen & Søn's danske og svenske virksomhed.



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Alfred Pedersen og Søn ApS (flere årgange).

Tabel 13 indeholder mere detaljerede regnskabs- og nøgletal for de to virksomheder

Tabel 13. Regnskabs- og nøgletal for Alfred Pedersen & Sønns danske og svenske virksomhed

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Alfred Pedersen og Søn ApS (flere årgange).

Udviklingen har bl.a. betydet, at der er investeret betydelige beløb i udvidelser af den svenske virksomhed. Arealet er således blevet udvidet med 40.000 m² og er nu på størrelse med det danske

I takt med de stigende investeringer i Sverige er der skabt yderligere 35 heltidsarbejdspladser i Sverige (Rasmussen, 2015).

Konkrete forskelle i rammevilkår

Den relativt dårlige økonomi i Danmark og de besluttede store investeringer i Sverige kan ifølge adm. direktør Mads Pedersen forklares med følgende forhold:

- * En ganske almindelig gartneriarbejder i Sverige er 38,5 kr. billigere i timen end i Danmark. Der forventes dermed at kunne spares årligt seks millioner kr. på løn. Fødevarerwatch (2015).
- * Omkostninger 15 pct. lavere i Sverige. Børsen (2013)
- * Det er PSO-afgiften er en væsentlig omkostning. For Kathrine & Alfred er forskellen mellem den næsten identiske danske og den svenske produktion 3-4 mio. kr. om året alene i PSO-afgift. Fødevarerwatch (2015):

- * Forskellen i NO_x-afgiften udgør 300.000 kr. om året.
Fødevarerwatch (2015).
- * “Det er 20 pct. dyrere for mig at producere i Danmark. Mange af mine gartnerkolleger i Danmark har svært ved at overleve på grund af de danske afgifter,”
Fødevarerwatch (2015).
- * Mens de danske gartneriansatte skal have 128 kr. i timen, ligger lønnen cirka 30 kr. lavere i Sverige, hvor gartneriet også slipper for at betale 2 mio. kr. om året i den grønne PSO-elafgift. På bundlinjen betyder det, at den svenske bedrift tjener 8 mio. kr. mere om året end den danske.
(Børsen, 2013).

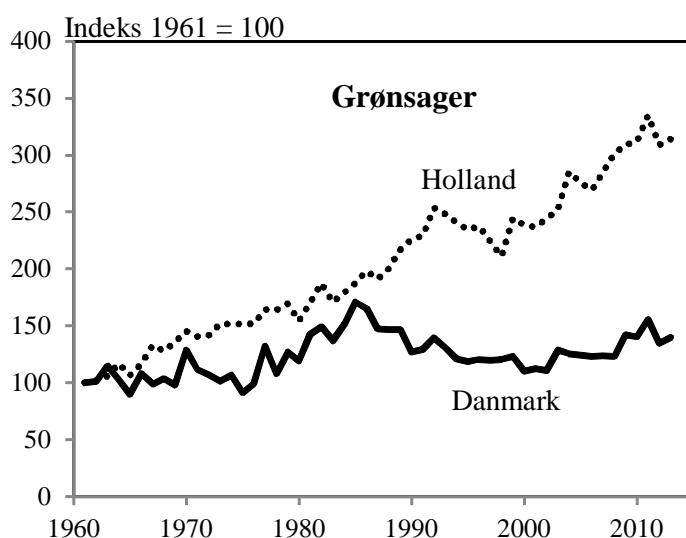
Case: Gartnerisektoren i Danmark og Holland

Udviklingen i gartneriet i Danmark og Holland

Gartnerierhvervet har udviklet sig meget forskelligt i Danmark og Holland i de seneste årtier:

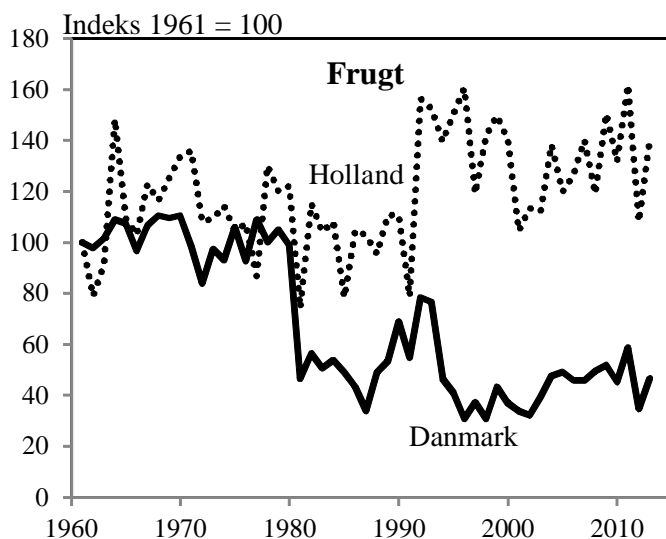
Når det gælder produktion af frugt og grøntsager, har Danmark siden starten af 1990'erne været inde i en nedgang eller stagnation. Hollandsk gartneri havde også en nedgang i produktionen i midten af 1990'erne, men faldet varede kun et par år. Udviklingen vendte relativt hurtigt, og frugt- og grøntsagsproduktionen er nu den højeste nogensinde, jfr. figur 99-100.

Figur 99. Udvikling i grøntsagsproduktion i Danmark og Holland, 1961-2013 (mængder)



Kilde: Egne beregninger og skøn på grundlag af FAO (2015)

Figur 100. Udvikling i frugtproduktion i Danmark og Holland, 1961-2013 (mængder)



Kilde: Egne beregninger og skøn på grundlag af FAO (2015)

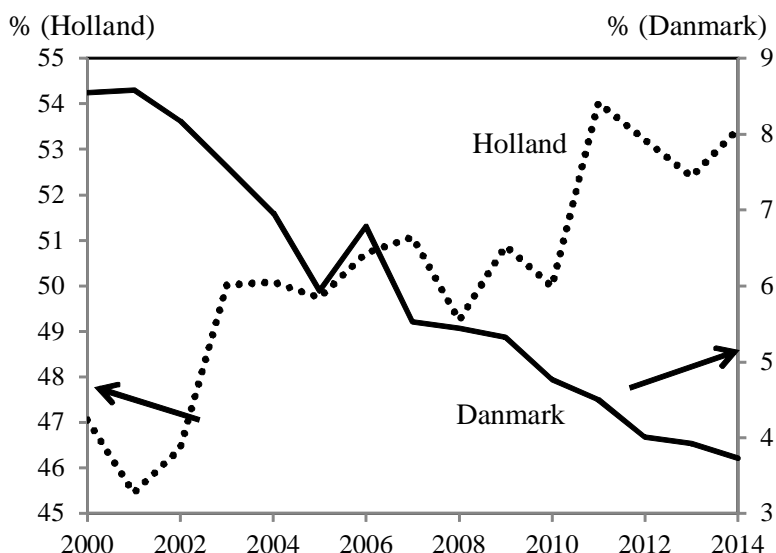
Som det ses, har den danske og hollandske produktion af frugt og grøntsager udviklet sig i hver sin retning de seneste årtier. Den forskellige udvikling er vel og mærke sket i en periode med øget harmonisering af handelsvilkår, indre markeder, større økonomisk integration m.m.

Når det gælder planter og blomster (potteplanter, afskårne blomster m.m.), har dansk gartneri tabt verdensmarkedsandele siden midten af 1990'erne, mens Holland de senere år har øget deres markedsandele.

De danske verdensmarkedsandele er blevet mere end halveret siden 1994. I 1994 var Danmark verdens næststørste eksportør af levende planter. I dag er Danmark nr. 5 og er blevet overhalet af Belgien, Italien og Tyskland.

Alene siden 2000 er Danmarks andele af verdensmarkedet faldet fra 8,5 til 3,7 pct., mens den i Holland er steget fra 47,0 til 53,4, jfr. figur 101.

Figur 101. Udvikling i verdensmarkedsandel for blomster og planter i Danmark og Holland, 2000-2014. (pct.)



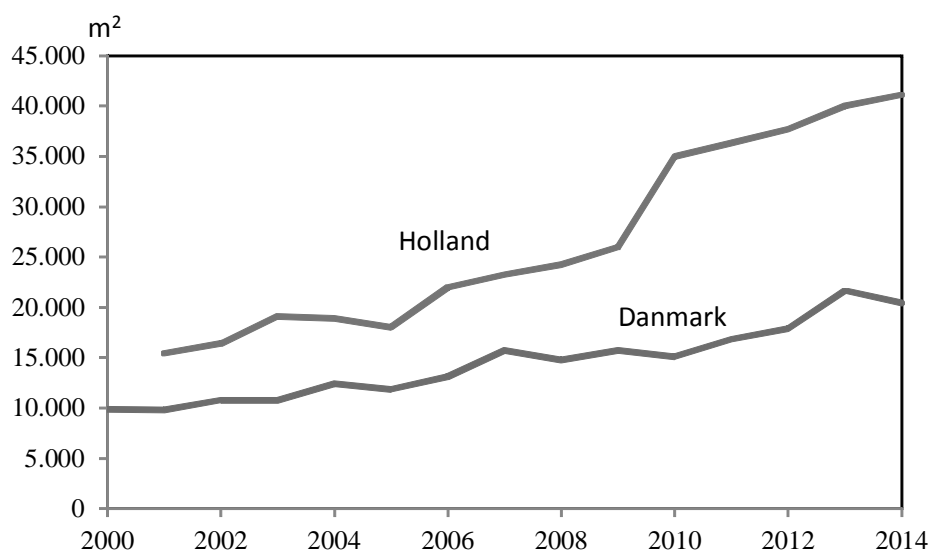
Kilde: Egne beregninger og skøn på grundlag af UN (2015).

Strukturforskelle mellem danske og hollandske væksthusegartnerier

Eventuelle forskelle i konkurrenceevne mellem danske og hollandske væksthusegartnerier kan i et vist omfang identificeres og forklares ud fra strukturforhold i de to landes væksthusektorer. Små ineffektive enheder, dårlig vertikal integration i værdikæden, dårlig infrastruktur, begrænsede ressourcer m.m. kan være årsager til en dårlig konkurrenceevne.

Strukturudviklingen i den hollandske væksthusektor har gennem mange årtier været mere fremskreden og mere udviklet end den danske.

Figur 102. Gennemsnitligt væksthuseareal pr. gartneri (væksthusgrøntsager) i Danmark og Holland, 2001-2014



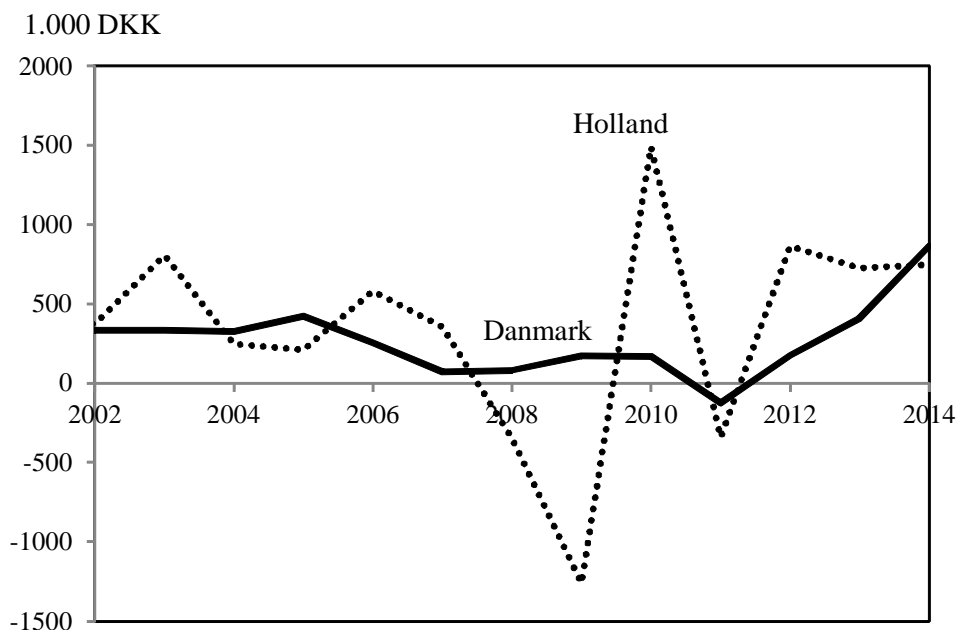
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015a+b) og LEI (2015).

Som figuren viser, er udviklingen i den danske sektor 5-10 år bagefter den hollandske, når det gælder struktur- og størrelsesudvikling. Figuren viser også, at forskellen mellem den danske og hollandske strukturudvikling er øget gennem de seneste år. I perioden 2001-2014 steg den gennemsnitlige bedriftsstørrelse blandt hollandske producenter af væksthushgrøntsager med 7,8 pct. om året, mens den tilsvarende vækst i Danmark var på 5,8 pct.

Indkomstudvikling

Umiddelbart må det forventes, at de internationale konjunkturer og markedsforhold påvirker dansk og hollandsk gartneri på stort set samme måde: Især blomsterproduktionen er meget afhængig af internationale markeder, og den internationale handel er relativt fri og præget af stor konkurrence. Der er også tegn på, at indkomsten i den danske og hollandske væksthushsektor i store træk udvikler sig ensartet, jfr. figur 103.

Figur 103. Økonomiske resultater i væksthusektoren ialt i Danmark og i Holland, 1995-2014



Anm:

Indkomst: Danmark: Driftsresultat før ejeraflønning

Holland: Familieindkomst

Kilder: Danmarks Statistik (2015) og LEI (2015)

Det skal bemærkes, at de økonomiske nøgletal kommer fra to forskellige kilder, og at der ikke er anvendt ensartede opgørelsesmetoder. Figuren viser alligevel, at der med hensyn til indkomstudviklingen er tale om en ensartet udvikling frem til og med 2007, hvorefter udviklingen i Holland bliver meget ustabil

Forskelle i konkurrenceevne og resultater: Danmark og Holland

Der er givetvis mange store og små forklaringer på, at Holland har klaret sig så relativt godt - mens Danmark på flere områder er sakket bagud. Dertil kommer, at der også er succeshistorier i dansk gartneri. Der er gartnerier, der har klaret sig utroligt godt, og der er også produkter, hvor de danske andele af verdensmarkedet er steget år for år.

Der kan dog peges på en række konkurrenceevneforhold, som er forskellige i henholdsvis dansk og hollandsk gartneri - baseret på interviews med aktører i sektoren, de foregående afsnit m.m.:

Fragmenteret og splittet struktur i Danmark

Afsætningssektoren for gartneriprodukter har i en længere periode været relativt opdelt og fragmenteret i Danmark. Koncentrationen var faldende gennem en årrække, hvilket er meget atypisk i forhold til andre sektorer. Med de seneste års konsolidering med udgangspunkt i GASA Group er der dog sket en forbedret strukturudvikling.

I Holland har der i de seneste år været en række store fusioner og opkøb, og her er sektoren forholdsvis konsolideret.

Lav indtjening i det danske handelsled

Handels- og afsætningsleddet har haft for dårlig indtjening gennem de senere år, og det har givet en vis skepsis og usikkerhed blandt blomstergartnerne m.h.t. fremtiden.

Det har begrænset lysten til at foretage længerevarende investeringer i fremtidig udvikling og indtjening. Indtjeningen har været væsentligt bedre i det hollandske afsætningsled.

Udflytning til lavomkostningslande

Udflytning af dele af den danske blomsterindustri til lande i Afrika m.m. er kun langsomt kommet i gang. Danskerne har generelt ikke haft den nødvendige ballast og erfaring til at gennemføre denne udflytning, og her har hollænderne opnået betydelige „first-mover“-fordele.

Danmark har fokus på andre erhverv – i Holland er gartneri-sektoren et kerneområde

Selv om Danmark givetvis har både viden og ressourcer til at videreudvikle gartnerisektoren yderligere, er der meget fokus på andre agroindustrielle sektorer i Danmark, f.eks. svinekød, mejeriprodukter, markfrø m.m. Her har Danmark i dag en stærk international konkurrenceevne og placering – stærkere end Holland. Der har derfor været en naturlig fokusering på netop disse områder. Det gælder for både unge entreprenører og investorer. Derfor er gartnerisektoren ofte kommet i anden række.

Banksektoren er afventende

Bankverdenen har de senere år været meget forsigtig med at finansiere danske gartnerier. Sporene efter den økonomiske krise i 1980'erne, hvor mange gartnere gik konkurs, skræmmer stadig. Erhvervet kommer dermed lidt ind i en ond cirkel, hvor innovation og vækst hæmmes af manglende evne eller vilje til at finansiere nye tiltag. Bankverdenen i Holland synes at have væsentligt større fokus på gartnerierhvervet. Da gartnerisektoren har større betydning i Holland, har bankerne tilsyneladende også en langt større kompetence til at kunne følge, understøtte og overvåge udviklingen i denne sektor.

Den hollandske banksektor - hvor Rabobank er dominerende på gartneriområdet - er også særdeles aktiv, når det gælder hollandske gartneres ekspansion og investeringer i udlandet.

En rundspørge blandt de væsentligste danske kreditinstitutioner viser, at der er en meget stor tilbageholdenhed med at finansiere gartnerivirksomheder. Kernen i denne holdning er, at der historisk set har været betydelige tab i gartnerisektoren, og denne historik belaster hele gartnerierhvervet. En låneforespørgsel fra gartnerierhvervet vil således have et dårligere udgangspunkt end mange andre forespørgsler - uanset låneansøgningens indhold. I flere tilfælde søger kreditgiverne direkte at reducere deres engagement i gartnerierhvervet - og det sker ud fra en ren risikovurdering.

Et andet væsentligt aspekt er, at gartneriers gensalgsmuligheder er begrænsede, idet inventar, udstyr m.m. har en meget lav værdi i andre erhverv. Af den grund er tabsrisikoen for långivere større. Endeligt er der også eksempler på, at gartnerier har påtaget sig betydelige energiforsyningsforpligtelser, hvilket også forringer gensalgsmuligheder og sikkerheden for långiverne.

De hollandske banker - herunder især Rabobank - har langt større fokus på jordbrugs- og fødevareområdet. Her er landbrug, gartnerier og fødevarevirksomheder den væsentligste målgruppe, og der opbygges løbende en kompetence, som kan være med til at vurdere og udvikle sektoren.

Forskelle i erhvervspolitiske og -økonomiske vilkår

De erhvervspolitiske og -økonomiske vilkår i Danmark har på visse områder været ugunstige i forhold til Holland. På energi- og finansieringsområdet har de danske gartnere haft særlige ulemper i forhold til de hollandske kolleger. Den samlede betydning af alle erhvervspolitiske og -økonomiske tiltag er i sagens natur vanskelig at opgøre, men de ulige konkurrencevilkår har under alle omstændigheder været en udbredt begrundelse fra danske gartnere for, at de ikke har kunnet følge med udviklingen i den hollandske blomstersektor.

Det skal også noteres, at et højt skatte- og afgiftsniveau normalt også hænger sammen med et højere offentligt serviceniveau, hvilket i mange tilfælde også er til fordel for virksomhederne og kan indebære sparede omkostninger.

Hollands kernekompetencer er svære at komme udenom

Komparative fordele og unikke spidskompetencer bliver ofte etableret over mange år. Opbygning af afsætningsorganisation, forsknings- og udviklingskompetencer, distribution, infrastruktur, brands m.m. tager lang tid. Når først kompetencerne er opbygget, gælder det om at fastholde og beskytte dem over for nye mulige indtrængere på området. Opbyggede og specifikke kompetenceområder er derfor vanskelige for andre at overtage.

Det er givetvis også én af de erfaringer, som de danske blomstergartnere har gjort: At den hollandske blomsterindustri har en stærk og befæstet international konkurrenceevne, som er svær at påvirke.

Større producentsamarbejde i Holland

Producentorganisationer har spillet en relativt større rolle i Holland end i Danmark, og det giver de hollandske gartnere en konkurrencemæssig fordel over for Danmark på flere områder:

- Ved at samordne og koordinere afsætning via producentorganisationer har producentledet allerede i dag en større markedskraft over for andre aktører i værdikæden.
- EU's stigende fokus på producentorganisationer vil alt andet lige være til fordel for lande med en høj producentorganisationsandel. I takt med udfasningen i de traditionelle markedsordninger i EU vil man sandsynligvis i stigende grad understøtte producentorganisationerne, så de kan forbedre EU's producenters konkurrenceevne.

Resume/Konklusion

Rammevilkårene - eller de forhold, som er af betydning for konkurrenceevnen - dækker over en lang række forskellige forhold. Hvis man spørger nogle af de virksomheder, som er centrale i gartnerisektoren, viser der sig dog et ret entydigt billede af, at der er nogle få, men meget vigtige rammevilkår for erhvervet. De forskellige rammevilkår kan opdeles på interne og eksterne forhold samt i forhold til graden af påvirkelighed.

Når man ser på alle rammevilkår - eller konkurrencefaktorer målt via IMD's opgørelse af WorldCompetitiveness - under ét, gælder det således, at Danmark ligger relativt højt på den internationale rangstige. Danmark var i 2015 således nr. 8 blandt de 61 lande, mens Holland, Danmarks store konkurrent på gartneriområdet, ligger marginalt dårligere placeret.

En sammenligning af arbejdsomkostninger i landbruget (hvilket antages at være på samme niveau som i gartneriet) i EU viser, at Danmark ligger klart højest - hvad angår både timeløn og total omkostning pr. time. I forhold til Holland ligger Danmark 80 pct. højere, og forskellen er steget fra 2006 til 2012.

Spørgeskemaundersøgelse og interviews

Gartnerisektorens rammevilkår er belyst ved spørgeskemaundersøgelse (udarbejdet i 2012 men verificeret/opdateret i 2015). Udgangspunktet er, at gartnerne er de endelige beslutningstagere, når det gælder hele gartnerierhvervets fremtidige udvikling og aktiviteter, og derfor er deres vurdering essentiel i denne analyse. Blandt væsentlige konklusioner er:

- International konkurrence har afgørende eller stor betydning. Det betyder, at forskelle i rammevilkår mellem landene må formodes at være synlige og slå igennem på konkurrenceevnen relativt hurtigt.
- Gartnerne mærker forskelle i rammevilkår og international konkurrence på flere måder samtidig.
- Gartneribedriftenes egne kompetencer (intern parameter) vurderes som den vigtigste parameter for gartnerne, mens de erhvervspolitiske rammevilkår er næstvigtigst.
- Gartnerne vurderer, at det i alt overvejende grad er regering og Folketing, som er bedst i stand til at skabe eller forbedre gartneriets rammevilkår.
- Gartnerne vurderer at være mest hæmmet af lønomkostninger, afgifter, gebyrer og skatter.
- Gartnerne betragter gartnerne generelt vækst som et vigtigt mål. De vurderer imidlertid også, at rammevilkårene i høj grad begrænser mulighederne for vækst.
- En stigende andel af gartneriernes investeringer kan forventes at blive foretaget i udlandet i de kommende 10 år.
- Motiverne for at investere i udlandet er især de erhvervsmæssige rammevilkår.

Udover spørgeskemaerne er der indsamlet informationer om og vurderinger af rammevilkårene via interviews med virksomheder og organisationer i gartnerisektoren. m.fl. Opsummerende kan det fremhæves, at lønniveau flere gange nævnt som et meget vigtigt rammevilkår. Et dansk lønniveau, som ligger 15-50 pct. over niveauet blandt konkurrentlandene, bliver nævnt.

Det konkluderes dog, at lønomkostningerne er et komplekst rammevilkår, som ikke uden videre kan løses – hverken af sektoren selv eller af det omgivende samfund.

Det danske afgiftssystem, herunder især grønne afgifter og energiafgifter, bliver ofte fremhævet som en væsentlig ulempe og et negativt rammevilkår for den danske gartnerisektor. Det danske afgiftssystem er på én gang en adfærdsregulerende og miljøorienteret omlægning af afgiftssystemet og én potentiel konkurrenceforvridende meromkostning for danske virksomheder. Flere nyere analyser konkluderer, at de danske energiafgifter er høje i forhold til konkurrentlandene.

Flere gartnerier og gartnerivirksomheder påpeger, at der er et utilstrækkeligt samarbejde mellem forskningsverdenen og gartnerisektoren. Udgangspunktet er, at gartnerierne må satse på mere forskning, udvikling og innovation, såfremt de skal kunne konkurrere på et internationalt marked, som er præget af stor pris- og omkostningskonkurrence.

Generelt hører Danmark til de lande i verden, hvor der er bedst videnoverførsel mellem universiteter og virksomheder. Danmark hører til i verdenseliten m.h.t. videnoverførsel mellem forskning og virksomheder, men der er samtidig tilsyneladende et udækket behov på gartneriområdet. Potentialet for at kunne skabe en bedre vidensdeling synes at være til stede.

Case: Vilkår for tomatproduktion i Danmark og Sverige.

Markedet for tomater i Danmark og Sverige er relativt ens og sammenligneligt. Tomatgartneriet Alfred Pedersen og Søn har siden 2005 haft to næsten identiske anlæg i Danmark og Sverige. Gennem de senere år har de to selskaber tilsammen haft et pænt overskud på omkring 5 mio. kr., men næsten hele overskuddet kommer fra den svenske virksomhed.

Direktøren for virksomheden forklarer forskellen med lavere lønninger og lavere afgifter (PSO og NOx).

Case: Gartnerisektoren i Danmark og Holland

Gartnerierhvervet har udviklet sig meget forskelligt i Danmark og Holland i de seneste årtier. Den forskellige udvikling er vel og mærke sket i en periode med øget harmonisering af handelsvilkår, indre markeder, større økonomisk integration m.m.

Når det gælder planter og blomster (potteplanter, afskårne blomster m.m.), har dansk gartneri tabt verdensmarksandele siden midten af 1990'erne, mens Holland de senere år har øget deres marksandsandele.

Strukturudviklingen i den hollandske væksthusektor har gennem mange årtier været mere fremskreden og mere udviklet end den danske. Udviklingen i den danske sektor er således 5-10 år bagefter den hollandske, når det gælder struktur- og størrelsesudvikling. Forskelle i

konkurrenceevne kan i et vist omfang identificeres og forklares ud fra strukturforhold i de to lande. Små ineffektive enheder, dårlig vertikal integration i værdikæden, dårlig infrastruktur, begrænsede ressourcer m.m. kan være årsager til en dårlig konkurrenceevne.

- Fragmenteret og splittet struktur i Danmark
- Lav indtjening i det danske handelsled
- Udflytning til lavomkostningslande
- Danmark har fokus på andre erhverv – i Holland er gartneri-sektoren et kerneområde
- Banksektoren er afventende
- Forskelle i erhvervspolitiske og -økonomiske vilkår
- Hollands kernekompetencer er svære at komme udenom
- Større producentsamarbejde i Holland.

Støtteordninger

Der findes en række statslige støtteordninger, som direkte eller indirekte kan øve indflydelse på gartneriets økonomi - på kortere eller længere sigt. I dette kapitel redegøres der kort for nogle relevante støtteordninger, generelle effekter af støtteordninger fremhæves, og der redegøres derefter for to konkrete eksempler på effektmåling af støtteordninger målrettet gartnerisektoren i Danmark.

PO - producentorganisationer

Det er under markedsordningen for frugt og grønt (fusionsmarkedsordningen) muligt at blive anerkendt som producentorganisation (PO) samt oprette en driftsfond med et driftsprogram, hvorunder PO'en kan søges støtte til investeringer inden for følgende foranstaltninger: Produktionsplanlægning, forbedring eller opretholdelse af produkt kvalitet, forbedring af afsætning og kommunikationsaktiviteter, forskning og forsøgsmæssig produktion, uddannelse og miljø.

Til brug for driftsprogrammerne er udarbejdet en såkaldt National Strategi omhandlende de generelle betingelser for de enkelte foranstaltninger samt den overordnede målsætning med driftsprogrammerne. Investeringerne foretaget under driftsprogrammerne skal bidrage til National Strategi, samt være i overensstemmelse med National Strategi. Målet for den nationale strategi var at underbygge målene for den reformerede markedsordning, navnlig at forbedre frugt- og grønsagssektorens konkurrenceevne, gøre den mere markedsorienteret, reducere kriserelaterede indkomstfluktuationer, øge forbruget og herigennem forbedre den offentlige sundhed samt optimere miljøbeskyttelsen.

LDP - Landdistriktsprogrammet

Landdistriktsprogrammet er den nationale udmøntning af midlerne i den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne, og er en del af EU's fælles landbrugspolitik.

Programmet indeholder en række tilskudsordninger og understøtter udviklingen af landbrug og landdistrikter inden for fire overordnede hovedområder:

- Vækst- og konkurrenceevne
- Økologi
- Natur, miljø og klima
- Landdistriktsudvikling (LAG)

Fordelingen af midlerne i Landdistriktsprogrammet afspejler et balanceret program, der sikrer et konkurrencedygtigt erhverv, ambitiøs udvikling af økologien, bæredygtig forvaltning af naturressourcer og bedre rammer for udvikling af landdistrikterne.

GUDP - Grønt Udviklings- og Demonstrationsprogram

GUDP-programmet søger at skabe større bæredygtighed og samtidig løse nogle af de klima- og miljømæssige problemer, samfundet står overfor – samtidig med, at økonomien hele tiden forbedres, så fødevarerektoren fortsat kan skabe vækst i Danmark og sikre arbejdspladser. Ved demonstration forstås aktiviteter, hvis primære formål er at formidle og sprede vi-

denskabelig viden og praksis vedrørende anvendelse af bl.a. resultater af forsknings- og/eller udviklingsaktiviteter vedrørende nye produkter, processer eller teknologier. GUDP kan ses som en afløser for innovationsloven.

EUDP (Energiteknologisk udvikling og demonstration)

Formålet med EUDP er at udnytte og udvikle danske erhvervspotentialer på energiområdet, samt en række energipolitiske mål herunder: Forsyningssikkerhed, et renere miljø og omkostningseffektivitet.

Gennem EUDP kan virksomheder få medfinansiering til:

- * Projekter, der omfatter udvikling og/eller demonstration af nye effektive energiteknologier
- * Forskningsprojekter som direkte forbereder eller understøtter demonstration
- * Udvikling af offentlig/private partnerskaber om nye energiteknologier

EUDP støtter projekter, hvori der foretages en eksperimentel afprøvning af en teknologi, et system eller en metode under virkelighedsnære forhold for derefter at lave en markedsintroduktion. EUDP kan give tilskud til udvikling og/eller demonstration af alle energiteknologier, der kan bidrage til at nå de energipolitiske mål, bl.a.:

- * Biomasseteknologier og -systemer til transport og energi
- * Vindkraft og andre vedvarende energiteknologier
- * Brint og brændselscelleteknologier
- * Lavenergibygninger
- * Energieffektive løsninger, herunder i slutforbruget, samt fleksibelt energiforbrug
- * Samlede energisystemer (integration af teknologier), herunder transport af energi
- * Mere effektive indvindingsmetoder for olie og gas
- * Mere effektiv og miljøvenlig produktion i øvrigt (el og varme), herunder CO₂-deponering.

Miljø- og Fødevarerministeriets Miljøteknologisk Udviklings- og Demonstrationsprogram (MUDP)

Formålet med loven er at fremme udvikling og anvendelse af nye effektive miljøløsninger på prioriterede miljøudfordringer og samtidigt understøtte vækst og beskæftigelse. Ordningen skal bidrage til at sikre et bedre miljø samtidig med, at der skabes nye muligheder for eksport og grønne produktionsarbejdspladser i Danmark

For 2015 kan der ansøges om tilskud inden for følgende miljøtemaer:

- * Vand og klimatilpasning
- * Cirkulær økonomi med focus på forebyggelse og genanvendelse af ressourcer
- * Renere luft og mindre støj
- * Færre problematiske kemikalier
- * Industriens miljøindsats
- * Økologisk og bæredygtigt byggeri

Effekter af støtteordninger

Effektmålinger af støtteordninger er på én gang vigtig og kompliceret.

Effektmålinger er vigtige af hensyn til at nå de mål, som ligger til grund for ordningerne. Effektmålingerne kan dermed dels bruges til cost-benefit-vurderinger, dels bruges til at justere fremtidige ordninger med henblik på at øge effektiviteten og målopfyldelsen

Effektmålinger er imidlertid også vanskelige at gennemføre - af flere årsager:

- Effekterne kan være langvarige - under tiden op til 5-10 år
- En række andre forhold end blot støtteordningerne kan påvirke. Ofte vil det være umuligt at identificere og isolere effekten fra andre påvirkninger
- I mange tilfælde vil der være flere formål med en støtteordning, og det kan derfor være vanskeligt at sammenligne og sammenveje de mulige effekter på flere forskellige mål.
- Støtteordninger kan være kortsigtede eller langsigtede/strategiske. Jo mere langsigtede ordningerne er, desto sværere er det at analysere effekterne.

I en evaluering af den daværende innovationslov blev der anvendt to redskaber til at måle effekten, nemlig en spørgeskemaundersøgelse og en registerundersøgelse. Spørgeskemaundersøgelsen var målrettet de virksomheder, som har søgt støtte under innovationsloven, mens registerundersøgelsen var baseret på økonomiske nøgletal før, under og efter virksomhederne have opnået økonomisk støtte (Hansen et al., 2009)

Overordnet for de to analyser kan det således konkluderes,

- at måling af innovationseffekt er mulig, men det forudsætter en forberedelse og planlægning tidligt i innovationsfasen
- at en relativt lang tidsperiode er nødvendig for at kunne opfange alle væsentlige effekter
- at spørgeskemaundersøgelsen viser mange effekter af innovationsindsatsen,
- at registerundersøgelsen generelt ikke dokumenterer nogen entydig effekt
- at de to undersøgelsesmetoder er væsentligt forskellige, og ikke giver grundlag for fælles konklusioner.

Kort- og langsigtede støtteordninger kan begge være værdifulde: Kortsigtede ordninger kan afhjælpe akutte kriser, mens langsigtede og mere strategiske ordninger kan forbedre konkurrenceevnen på flere års sigt. Generelt er de langsigtede strategiske ordninger mest gavnlige, idet effekten er mere vedvarende, og forhold som medfinansiering, spredningseffekt m.m. vurderes også at være bedst.

Resultater af offentligt støttet innovation i gartneriet

I 2009 blev der gennemført en analyse af resultaterne af de støttemidler, som var blevet udbetalt under innovationsloven, jfr. Hansen et al. (2009).

Blandt andet 18 virksomheder inden for gartnerisektoren blev undersøgt og udspurgt om de konkrete effekter af den støtte, de havde modtaget under innovationsloven.

Virksomhederne bestod af både frilands- og væksthushavere og potteplantegartnerier samt engroshandelsvirksomheder.

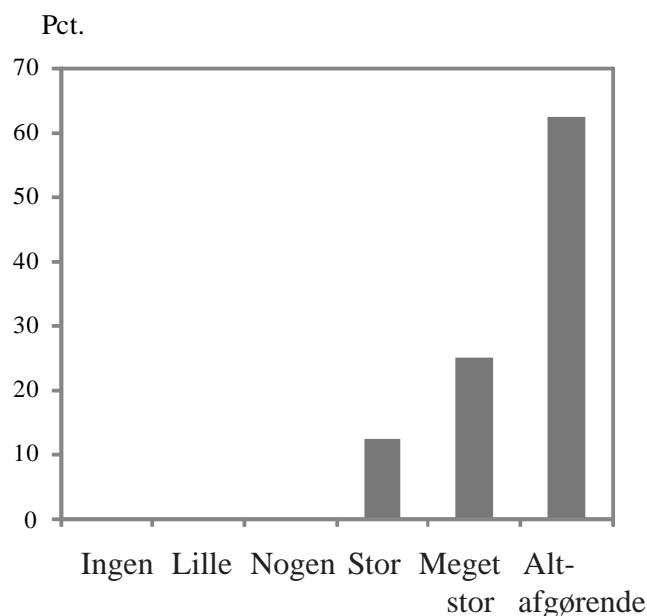
Resultaterne fra disse 18 virksomheder inden for gartnerisektoren viste, at der i høj grad var positive effekter af ordningen.

I 95 pct. af tilfældene kunne man se, at mindst én af de opstillede målsætninger for innovationsloven var blevet opfyldt, og i over halvdelen af de analyserede innovationsprojekter blev 3 eller flere formål opfyldt på én gang. På den måde kan man se, at innovationsordningen er lykkedes.

Blandt gartnerivirksomhederne var erfaringen, at den offentlige støtte havde været af stor betydning for innovationsprojektets gennemførelse.

En meget stor del af virksomhederne (> 90 pct.) angav således, at den offentlige støtte til innovationsprojekterne havde haft og/eller havde nogen, stor, meget stor eller altafgørende betydning for gennemførelsen af projektet, jf. figur 104.

Figur 104. Den offentlige støttes betydning for innovationsprojektets gennemførelse

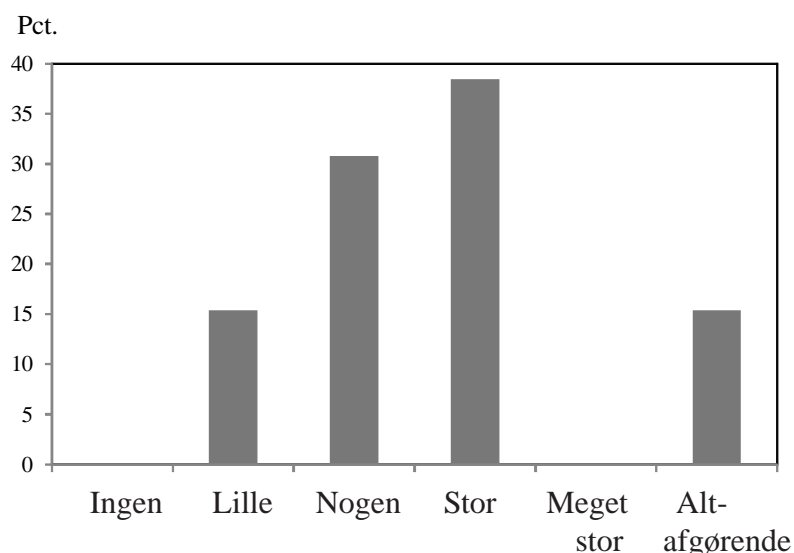


Kilde: Hansen, (2010c)

Det kunne generelt konstateres, at innovationsprojekterne havde haft en sikker positiv betydning og værdi for næsten alle gartnerivirksomheder. Blandt alle gartnerivirksomheder havde innovationsprojekterne haft en positiv betydning.

En meget stor del af virksomhederne (> 80 pct.) angav således, at de støttede innovationsprojekter havde haft og/eller havde stadig nogen, stor, meget stor eller altafgørende betydning for virksomhedens indtjening og konkurrenceevne, jf. figur 105.

Figur 105. Innovationsprojektets samlede betydning for virksomhedens konkurrenceevne og fremtidige indtjening



Kilde: Hansen (2010c)

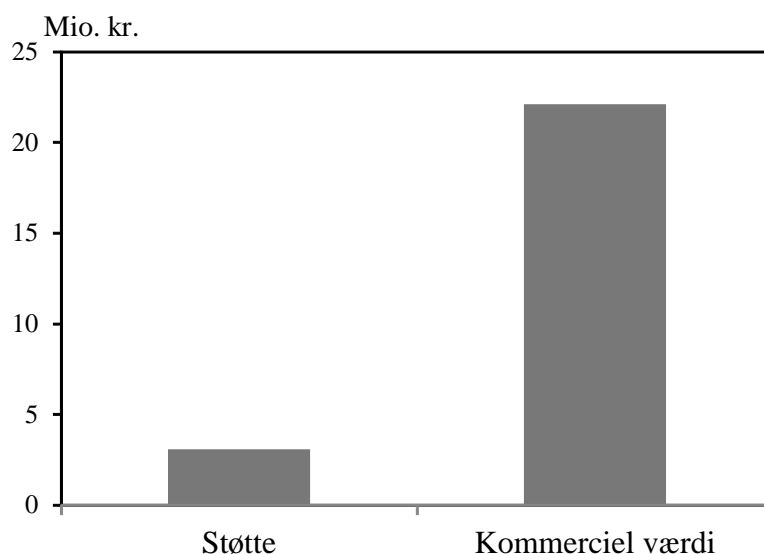
Gartnerivirksomhederne er også blevet spurgt om værdien af de output, som innovationsprojekterne har skabt for virksomhederne.

Værdien er søgt beregnet som sparede omkostninger og merindtjening i de kommende år som følge af projektet.

Værdifastsættelsen er nogle steder estimeret som en mulig pris, som en konkurrent ville betale for outputtet. Ikke alle virksomheder har kunnet svare på dette spørgsmål. Nogle virksomheder har skønnet værdien, men påpeget en betydelig usikkerhed, mens andre virksomheder på forhånd har beregnet værdien i form af pay-back-tid m.m.

Ud fra undersøgelsen kan det konkluderes, at værdien af outputtet fra innovationsprojekterne er ca. 7-8 gange større end innovationsstøtten, jf. figur 106.

Figur 106. Kommerciel værdi af innovationsprojekternes output - i forhold til støttebeløb



Kilde: Hansen (2010c)

Med forbehold for en betydelig usikkerhed m.h.t. datagrundlag og beregningsmetode kan det konkluderes, at innovationsloven tilsyneladende har været i stand til at generere en betydelig merværdi i gartnerierhvervet.

Evaluering af Den Nationale Strategi (PO)

I 2012 blev der gennemført en evaluering af den nationale strategi for bæredygtige driftsprogrammer for frugt og grøntsagssektoren i Danmark. Som en del af denne strategi kunne PO'ere (producentorganisationer) kan søges støtte til investeringer

Evalueringen havde til formål at vurdere, hvordan det gik med at nå strategiens overordnede mål. Evalueringen blev udført ved hjælp af indikatorer vedrørende udgangssituationen, resultaterne og virkningerne. Blandt væsentlige konklusioner og anbefalinger kan fremhæves:

- Udnyttelsesgraden af de finansielle ressourcer varierer betydeligt fra foranstaltning til foranstaltning. Det skyldes i høj grad, at effektmålinger kan være vanskelige at foretage på nogle områder, og at tidsforskydning og længerevarende effekter ikke gør det muligt at opfange alle effekter på denne maksimale 5-års periode. Når der tages højde for disse forhold, kan ressourceomkostninger (støttebeløb) sammenlignes med de registrerede effekter samt forventede effekter efter 5-års perioden. På denne baggrund vurderes der at være en god ressourceudnyttelse (cost-benefit).
- Det kan konstateres, at ikke alle delmål fastlagt i den nationale strategi er søgt nået. Det vurderes dog at være positivt, at der er foretaget en prioritering, og at de mest relevante mål er valgt, mens de mere perifere eller mindre relevante mål ikke er søgt nået.

- Generelt var enighed om, at de opstillede driftsprogrammer var fulgt. Det blev også konkluderet, at EU-støtten har haft en meget stor betydning og har været mere eller mindre afgørende. Det vurderes, at foranstaltningerne er målrettede, at de hænger godt sammen med de overordnede mål, og at den forventede effekt hænger sammen med de overordnede mål.
- Iværksatte tiltag er meget målrettede, og at de forventede effekter dels kan være lagged (forsinkede), dels kan være længerevarende. En undersøgelse af effekter af innovationsstøtteordninger i dansk jordbrug (herunder også gartneriet) viser, at effekterne er langvarige og flerårige. Det kan derfor ikke forventes, at alle effekter kan registreres inden for den relativt korte årrække, som der opereres med i denne sammenhæng.
- Det er en svaghed m.h.t. effektmåling og evalueringen, at de anførte foranstaltninger kan have flere positive effekter på én gang, og at en kvantificering af effekterne kan være vanskelig, idet flere andre interne eller eksterne forhold kan påvirke forholdene.

Det fremgår helt klart af tilbagemeldingerne,

- at erhvervet finder ordningen meget vigtig
- at der sker en væsentlig målopfyldelse m.h.t. de fleste effekter
- at erhvervet forstår systemet m.h.t. kontrol og indberetninger, og at erhvervet gerne fremadrettet bidrager i et samarbejde om at effektivisere og smidiggøre ordningen og implementeringen heraf.

Optimale støtteformer for gartnerierhvervet

Generelt bør støtteformer tage udgangspunkt i de problemer, som skal løses. Der er tale om en mål-middel-vurdering. Hvis der er tale om helt akutte kortsigtede problemer som f.eks. handelsproblemer, plantesygdomme m.m., er der brug for hurtigtvirkende løsninger. Hvis der er tale om mere grundlæggende strukturelle problemer, svag konkurrenceevne, lav vækst, svag innovation m.m., er der brug for helt andre mere strategiske løsninger.

Med hensyn til der strategiske løsninger kan der opstilles nogle retningslinier:

- Effekterne af støtteordningerne skal kunne udnyttes af mange gartnere, så spredningseffekten skal være stor.
- Støtteordningerne skal tage hensyn til, hvor der er størst konkurrenceevne-ulemper i forhold til konkurrerende lande. Ved at fokusere på områder med størst „knaphed“ (mest begrænsende faktorer), kan der opnås den største effekt.
- Optimale støtteformer vil gavne gartneriernes konkurrenceevne og dermed også indtjening. Dermed vil støtten også kapitaliseres, hvorved nye generationer af gartnere ikke får den fulde effekt. En optimal støtteform gavner konkurrenceevnen på lang sigt, uden at støtten fuldt ud kapitaliseres.

- Ved at forudsætte medfinansiering til en støtteordning opnås dels en gearing af støtten, dels et større medansvar fra støttemodtager.
- Støtteformer, som fjerner barrierer, øger effektivitet og samarbejde, sikrer større vidensspredning, udnytter eksisterende ressourcer m.m. vil ofte være billige og samtidig sikre en længerevarende effekt.
- Støtteformer, som øger synergier i gartneriklyngen, kan være fordelagtige. Der kan være tale om synergier både vertikalt og horisontalt i klyngen. Også her udnyttes eksisterende ressourcer.
- Støtteordninger, som ikke blot fremmer gartneriets længerevarende konkurrenceevne, men som også gavner andre samfundsmæssige mål, kan være fordelagtige. Her er der en række områder inden for miljø, klima, sundhed, energi m.m. På den måde sikres en bedre mål-middel-opfyldelse.
- Støtteordninger indeholdende milepæle (milestones) kan fremme opnåelsen af de opstillede mål.
- Identificering af langtsigtede strategiske mål, markedsforhold og instrumenter er vigtig for at sikre gartneriets unikke konkurrenceevnefordele. Qua det relativt høje omkostningsniveau i Danmark er det nødvendigt at udvikle nye konkurrenceevneparametre, som giver gartneriet styrke i forhold til konkurrerende lande. Identificering af disse nye fremtidige konkurrenceevneparametre skal være grundlaget for støtteformerne.
- Som udgangspunkt bør støtteordninger være midlertidige. Støtteordninger kan bruges til at udvikle et område, opbygge nye initiativer, iværksætte nye tiltag og lignende, men på længere sigt bør markedet (forbrugere og/eller producenter eller andre interessenter) selv videreføre tiltagene uden offentlig støtte

Resume/konklusion

Der findes en række statslige støtteordninger, som direkte eller indirekte kan øve indflydelse på gartneriets økonomi - på kortere eller længere sigt. Effektmålinger af støtteordninger er på én gang vigtig og kompliceret - af flere årsager - og der er flere forskellige måde at måle effekten på.

Kort- og langsigtede støtteordninger kan begge være værdifulde: Kortsigtede ordninger kan afhjælpe akutte kriser, mens langsigtede og mere strategiske ordninger kan forbedre konkurrenceevnen på flere års sigt. Med hensyn til der strategiske løsninger kan der opstilles nogle retningslinier

I to konkrete eksempler på effektmåling af støtteordninger målrettet gartnerisektoren i Danmark ses det, at man har kunnet måle positive effekter på flere måder, og at der har været en direkte eller indirekte målopfyldelse.

Energiomkostninger

Det danske afgiftssystem, herunder især grønne afgifter og energiafgifter, bliver ofte fremhævet som en væsentlig ulempe og et negativt rammevilkår for den danske gartnerisektor. Det danske afgiftssystem er på én gang en adfærdsregulerende og miljøorienteret omlægning af afgiftssystemet og en potentiel konkurrenceforvridende meromkostning for danske virksomheder.

På den ene side skal de danske energiafgifter ses som et redskab i klima- og energipolitikken, hvor politikken understøttes af relativt høje danske afgifter. Udgangspunktet i klima-, miljø- og energipolitikken er at indføre ensartede afgifter på det, der ønskes mindre af på tværs af de forskellige typer brændsler og anvendelser, herunder for erhverv. Når målet er at sikre den mest effektive styring af energianvendelsen, kan der således ikke umiddelbart tages hensyn til erhvervenes forskellige konkurrencesituation og evnen til at absorbere eller videresende energiafgifterne. Det betyder så også, at energitunge og internationalt konkurrenceudsatte erhverv og virksomheder alt andet lige bliver belastet med relativt højere omkostninger.

Der er dog gennemført en række undtagelsesbestemmelser og særordninger, som reducerer afgiftsbelastningen, men mulighederne for at tilgodese enkelte erhverv er begrænset p.g.a. EU's konkurrencebestemmelser.

På den anden side er energiafgifter harmoniseret på EU-plan via energibeskatnings-direktivet, og medlemslandene er forpligtede til at implementere direktivet i national ret. Direktivet indeholder imidlertid bestemmelser om minimumssatser, som er langt lavere end de danske afgiftssatser. Derfor kan direktivet ikke anvendes til at sikre lige rammevilkår inden for EU på dette område.

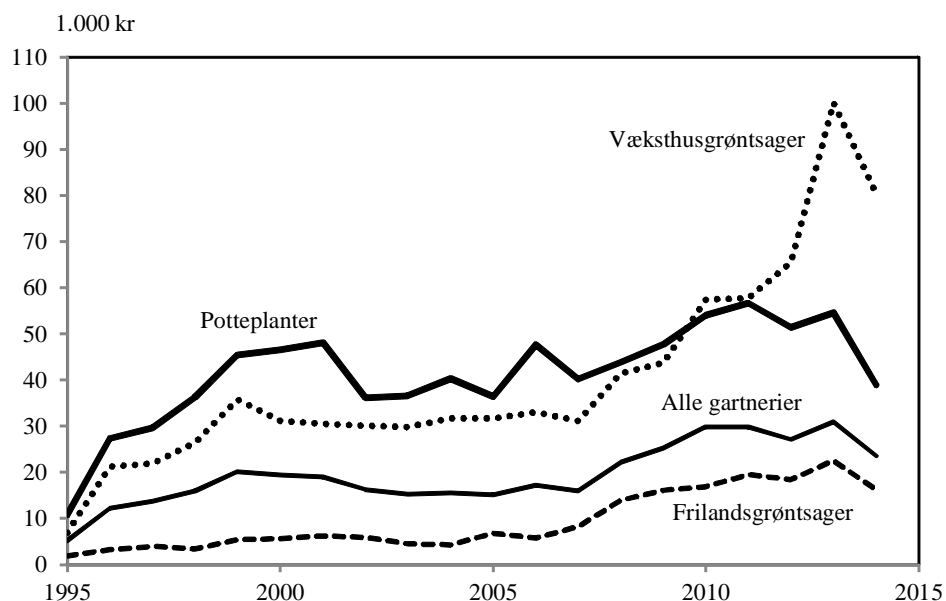
Flere analyser konkluderer, at de danske energiafgifter er høje i forhold til konkurrentlandene:

I Deloitte (2010) foretages en komparativ analyse af beskatning af energiforbrugende fremstillingsvirksomheder i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Tyskland, Holland, Polen, Italien og Frankrig. Konklusionen er her, at Danmark overordnet set er blandt de lande i undersøgelsen, som beskatter energi hårdest.

I Skatteministeriet (2011) foretages bl.a. en sammenligning af energiafgiftstrykket i Danmark i forhold til andre EU-lande. Konklusionen er, at det danske energiafgiftstryk er ca. 70 pct. højere end i EU som gennemsnit. Det konkluderes også, at de danske energiafgifter for erhverv for brændsel og el er godt 4 gange højere end i EU i gennemsnit.

I Danmark har grønne afgifter medført en betydelig meromkostning for de danske gartnerier, jfr. figur 107.

Figur 107. Gennemsnitlig omkostning til grønne afgifter pr. gartneri-bedrift i Danmark, 1995-2014.



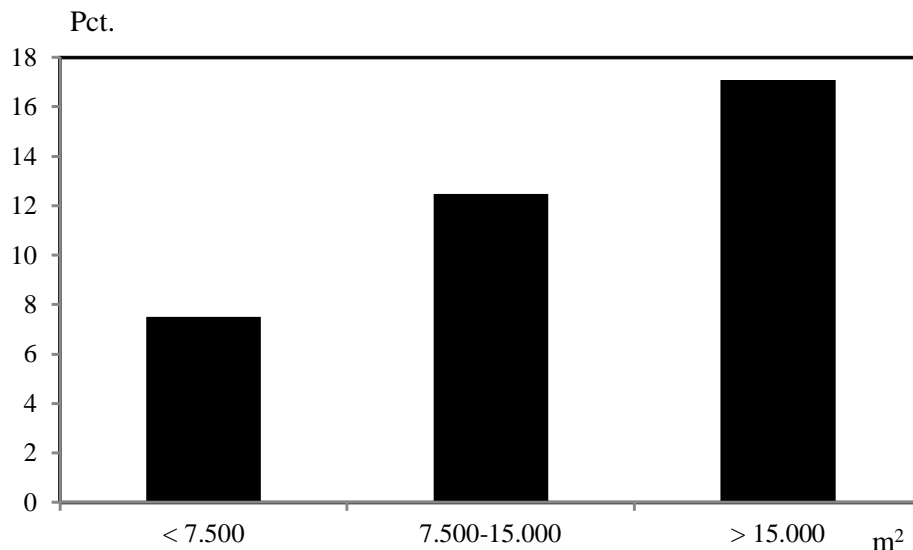
Anm: 1995-2007: Alle gartnerier.
Efter 2007: Heltidsgartnerier

Kilde: Danmarks Statistik (2015).

Det er klart, at de energitunge væksthushortnerier er mest belastet af grønne afgifter. I de seneste år har de grønne afgifter svaret til 10-15 pct. af hortneriernes gennemsnitlige driftsresultat.

PSO-afgiftens relative belastning ser ud til at stige med stigende bedriftsstørrelse. Som det ses af figur 108, udgør grønne afgifter en stigende andel af driftsresultatet, jo større pottaplantebedrifterne er.

Figur 108. Grønne afgifter i pct. af driftsresultatet (gns. 2010-14)



Anm: 1995-2007: Alle gartnerier.
Efter 2007: Heltidsgartnerier

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015).

PSO-afgifter

PSO-afgift - Public Service Obligation, (dvs. offentlige forpligtelser) - er en afgift, som skal finansiere fremme af miljøvenlig elproduktion (produktion fra vind og biomasse) samt forskning og udvikling inden for elområdet. PSO-afgiften opkræves over el-forbrugernes el-regning. Da gartneriet er relativt energitungt, er det naturligt, at PSO-afgiften kan ramme denne sektor relativt hårdt.

Uddrag fra gartnerivirksomhedernes årsregnskaber og udmeldinger i pressen viser, at PSO-afgifterne spiller en væsentlig rolle, når den økonomiske udvikling skal forklares:

Rosa Danica (2015):

Produktionsomkostningerne er også i 2014 betydeligt påvirket af PSO afgiften, som er steget yderligere fra 2013 til 2014 til trods for en reduktion i elforbruget. Der er i 2014 samlet betalt DKK 7.499.100 i PSO afgift. Afgiften har en betydelig negativ indvirkning i forhold til vore hollandske konkurrenter. Resultatet for 2014 er klart utilfredsstillende.

Rosa Danica (2013):

2012: Alene stigningen i PSO-afgiften udgør 3,2 mio. kr i forhold til 2011.

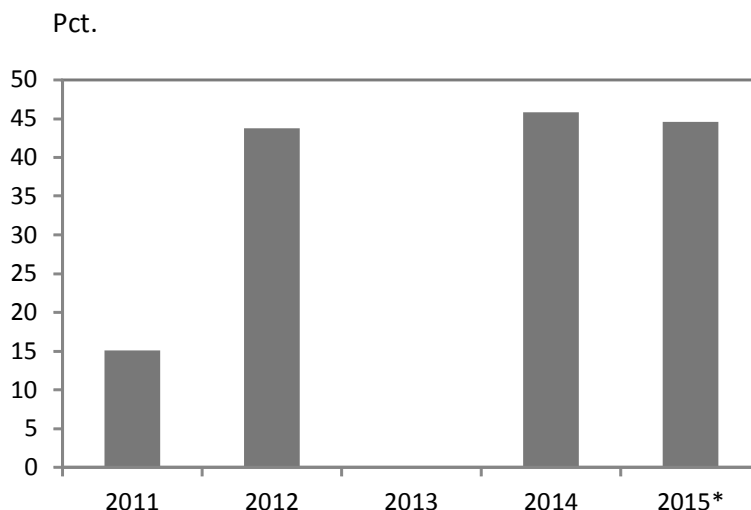
PKM (2015):

Selskabets resultat og økonomiske udvikling blev som forventet, hvilket betragtes som tilfredsstillende, især under hensyn til den stigende internationale konkurrence på de europæiske markeder, og de stigende nationale energiafgifter - især PSO-afgiften.

Som eksempel på PSO-afgiftens betydning tages der udgangspunkt i et par store gartneriers konkrete afgiftsbetalinger og sætter dem i relation til gartneriernes indtægter.

Som det første eksempel ses gartneriet PKM, som er Danmarks største potteplantegartneri, jf. figur 109.

Figur 109. Gartneriet PKM: PSO-afgifter i pct. af resultat efter skat, men før PSO-betaling



Anm: I 2013 havde gartneriet et underskud på ca. 10,8 mio. kr. efter en PSO-betaling på 6,2 mio. kr.

Kilde: Offentligt og ikke-offentligt regnskabsmateriale fra PKM

Figuren viser, at PSO-betalingen svarer til 45 pct. af resultatet efter skat. I gennemsnit for hele perioden udgjorde det 53 pct.

Thoruplund, som også er et stort potteplantegartneri, har også en betydelig PSO-betaling, jf. tabel 14.

Tabel 14. PSO-tal og -afgifter samt nettoresultat for Thoruplund

År	Sats PSO	Forbrug kwh	Afgift, kr.	Nettoresultat (kr)
2013	18,1	4.730.000	856.130	-1.829.611
2014	21,7	5.920.000	1.284.640	810
2015	25,5	6.850.000 (forventet)	1.746.750	-777.213

Kilde: Thoruplund (2015)

Som det ses af tabellen, overstiger PSO-afgiften nettoresultatet for de seneste 3 år.

Potteplantegartnerier med mere end 15.000 m² har i gennemsnit en årlig omkostning til el på over 2 mio. kr, hvilket også understreger denne sektors følsomhed over for elpriser og elafgifter.

Gartnerierhvervet samlede omkostninger til el fremgår af tabel 15.

Tabel 15. Omkostninger til el i gartneriet og i udvalgte gartnerisektorer (heltidsbedrifter)

	1.000 kr. pr. gartneribedrift						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gartneri	138	158	177	172	207	250	271
Potteplanter	317	335	340	347	444	515	536
Væksthusgrøntsager	191	166	367	377	531	794	757

	Mio. kr. i alt						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gartneri	126	133	159	149	169	187	187
Potteplanter	95	95	109	100	116	126	121
Væksthusgrøntsager	12	11	28	26	34	41	41

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015)

Udviklingen skal ses på baggrund af flere forhold, herunder bl.a. stigende gennemsnits-størrelse, stigende energiafgifter og betydelige energibesparelser flere steder.

En beregning foretaget af Dansk Gartneri (Danske Gartneri, 2015) fremgår af tabel 16.

Tabel 16. PSO-omkostninger (mio. kr.) for danske væksthushgartnerier ialt

	4. kvartal 2014	1. kvartal 2015
Væksthushgartnerier ialt	51	47

Kilde: Dansk Gartneri (2015)

Finansieringen af miljøvenlig elproduktion (produktion fra vind og biomasse) samt forskning og udvikling inden for elområdet sker som nævnt via en afgift på elforbruget. Visse energitunge erhverv har fået lempelser og kompensationer, men dette har ikke været tilfældet for gartnerierhvervet.

Andre lande har dels relativt færre omkostninger ved miljøvenlig elproduktion, dels valgt andre finansieringsformer (statslige tilskud m.m.), hvorfor der vil optræde en konkurrenceforvridning mellem gartnerierhvervet i de forskellige lande.

Case VE og Fynsværkets blok 7

Fynsværket var en pioner i fjernvarme, og allerede for over 30 år siden blev der lagt fjernvarme til drivhusstorbyen Stige og helt til Otterup. Ved el-produktion baseret på bl.a. kul var der en betydelig overskudsvarme, som blev anvendt som fjernvarme. Netop adgangen til billig og nem energi var én af forudsætningerne for at udvikle den gartneriklynge, som er opstået omkring Odense.

Store mængder billig vindmøllestrøm har imidlertid efterhånden gjort det svært at få økonomi i elproduktion fra kulfyrede værker, hvorfor nogle selskaber lægger om til biomasse, og andre vælger at skrotte kraftværksblokke.

Den svenske energiproducent Vattenfall, som var ejer af Fynsværket, besluttede for et par år siden på den baggrund helt at træde ud af konventionel kraftvarmeproduktion i Danmark og til ikke alene at sætte produktionsanlæggene, herunder Fynsværket, til salg, men også til med kort varsel helt at ville lukke Fynsværkets blok 7, som havde en kapacitet på 450 MJ/s fjernvarme og 374 MW el. Det er netop på blok 7, at hovedparten af varmen til gartnerierne bliver produceret, og alternativet hertil er gartneriernes egne ældre individuelle anlæg, der reelt kun kan anvendes som reservekedler. For de mange fjernvarmegartnerier i og omkring Odense ville en lukning således have uoverskuelige konsekvenser.

Fynsværket blev imidlertid overtaget af FjernvarmeFyn med økonomisk virkning fra 1. januar 2015. Hermed er der på kort sigt sikret ro omkring kraftværkets fremtid og fjernvarmeprisen, omend der fortsat er en række ubesvarede spørgsmål vedr. fremtidige investeringer, brændselskilder m.m.

Det er således stadig et såkaldt ”gartnerproblem” i forbindelse med konvertering fra kul til biomasse på kraftvarmeverker, som ikke har fundet en - for gartnerierhvervet - neutral løsning, idet gartneriernes varmepris ellers risikerer at stige markant, jfr. f.eks. Force Technology (2013).

Resume/konklusion

Det danske afgiftssystem, herunder især grønne afgifter og energiafgifter, bliver ofte fremhævet som en væsentlig ulempe og et negativt rammevilkår for den danske gartnerisektor. Det danske afgiftssystem er på én gang en adfærdsregulerende og miljø-orienteret omlægning af afgiftssystemet og en potentiel konkurrenceforvridende meromkostning for danske virksomheder. Flere analyser konkluderer, at de danske energiafgifter er høje i forhold til konkurrentlandene.

I Danmark har grønne afgifter medført en betydelig meromkostning for de danske gartnerier.

Da gartneriet er relativt energitungt, vil PSO-afgiften ofte ramme denne sektor relativt hårdt. Uddrag fra gartnerivirksomhedernes årsregnskaber og udmeldinger i pressen viser, at PSO-afgifterne spiller en væsentlig rolle, når den økonomiske udvikling skal forklares.

Andre lande har dels relativt færre omkostninger ved miljøvenlig elproduktion, dels valgt andre finansieringsformer (statslige tilskud m.m.), hvorfor der vil optræde en konkurrenceforvridning mellem gartnerierhvervet i de forskellige lande.

Spørgsmålet Fynsværkets blok 7 er et særskilt problem for væksthushgartnere omkring Odense, omend lignende problemer er opstået / kan opstå andre steder.

Fynsværket var en pioner i fjernvarme til bl.a. væksthushgartnere, og netop adgangen til billig og nem energi var én af forudsætningerne for at udvikle den gartneriklynge, som er opstået omkring Odense.

Usikkerheden m.h.t. fjernvarmeleverancer fra Fynsværket til gartnerne er på kort sigt reduceret, men det såkaldte „gartnerproblem” i forbindelse med konvertering fra kul til biomasse på kraftvarmeværker, har ikke fundet en - for gartnerierhvervet - neutral løsning, idet gartneriernes varmepris ellers risikerer at stige markant.

Kilder

Aarstiderne (2015): Interview og email-korrespondance, oktober og december 2015. Annette Hartvig Larsen

Alfred Pederen og Søn ApS (flere årgange): Årsregnskab

Andreassen, Helge (2003): „Ardo erobrer dybfrost-markedet“. Børsen. Fødevarer, side 8.

Agrana (2011):
<http://www.agrana.dk/agranaindenmark/factsfigures/>

Ardo A/S (flere årgange): Årsregnskab

Ardo A/S (2013): Årsregnskab 2012

Ardo A/S (2015): Årsregnskab 2014

Ardo and Dujardin (2014): Ardo and Dujardin Foods sign Merger Agreement
http://www.dujardin-foods.com/site/News/Press_release_EN.pdf

Bøg Madsen (flere årgange): Årsregnskab

Børsen (2003): „Ardo erobrer dybfrost-markedet“. (Helge Andreassen). Fødevarer, side 8.

Børsen (2013): Dansk tomatgartneri investerer millioner i Sverige. 25. juli 2013

Business.dk (2014): Danmarks tomatkonge satser på Sverige. Fredag d. 04. april 2014
<http://www.business.dk/foedevarer/danmarks-tomatkong-satser-paa-sverige>

COWI (2015): Prisovervæltning af energiudgifter i produktionserhverv. Oktober 2015.
Energistyrelsen

Danmarks Statistik (2015): Statistikbanken.
www.statistikbanken.dk

Dansk Gartneri (2015): Interview og email-korrespondance, oktober 2015. Torben Lippert.
Sekretariatschef, Dansk Gartneri

Deloitte (2010): Energiafgifter. Analyse af energiforbrugende fremstillingsvirksomheders omkostninger til energiafgifter i udvalgte europæiske lande.
http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Denmark/Local%20Assets/Documents/Udgivelser/Publikationer/Beskatning_personer_selskaber_virksomheder/Analyse_af_energitunge_virk_0910.pdf

FAO (2014): FAOSTAT
<http://faostat3.fao.org/home/E>

- Food Supply (2014a):** Ardo skifter direktør og fokus. I: Food Supply
http://www.food-supply.dk/article/view/122358/ardo_skifter_direktor_og_fokus
- Food Supply (2014b):** Ardo kæmpede forgæves for danske arbejdspladser. I: Food Supply
http://www.food-supply.dk/article/view/122418_ardo_kaempede_forgaeves_for_danske_arbejdspladser#.Voj1V_krK70
- Force Technology (2013):** Tekniske og økonomiske modeller for omstilling af kraftvarmeværker til biomasse i forbindelse med VE til proces ordningen og eksemplificeret ved Fynsværket. Udarbejdet for Energistyrelsen
- Fødevarerwatch (2015):** Tomatkongen sparer millioner i afgifter på svensk supergartneri
 I: Fødevarerwatch 16.07.15
<http://fodevarerwatch.dk/secure/Fodevarer/article7872169.ece>
- GASA Group (flere årgange):** Årsregnskab
- GASA NordGrønt (flere årgange):** Årsregnskab
- GASA NordGrønt (2015):** Interview og email-korrespondance, oktober 2015. Allan Rømer
- GASA Odense (flere årgange):** Årsregnskab
- GEOPA-COPA (2013):** Employment in European Agriculture: Labour Costs, Flexibility and Contractual Aspects. Ref: VP/2013/001/0080
- Green Food Holding (2015):** Årsregnskab 2014
- Hansen, H. O. og Ole Bonnichsen (2012):** Evaluering af National Strategi for bæredygtige driftsprogrammer for frugt og grøntsagssektoren i Danmark
http://naturerhverv.dk/fileadmin/user_upload/NaturErhverv/Filer/Tilskud/Projekttilskud/Landdistrikter/frugt_og_groent/Evaluering_af_National_Strategi_1_.pdf
- Hansen, H. O., Stagaard, K., & Lund, M. (2009).** Evaluering af innovationsloven: baseret på spørgeskema- og registerundersøgelser. Fødevarerøkonomisk Institut, Københavns Universitet. (FOI Working Paper; Nr. 2009/5)
- Hansen, Henning Otte (1995):** Dansk gartneri - set udefra. Gartneriets struktur, udvikling, placering, vilkår og internationale konkurrenceevne. Jordbrugsforlaget 105 p.
- Hansen, Henning Otte (2005):** Vækst i fødevarerindustrien. Handelshøjskolens Forlag
- Hansen, Henning Otte (2008a):** "Vækst i gartnerisektoren" I: Gartner Tidende . Nr. 3. Torsdag 31. januar 2008. 124 årgang. side 22-25.
- Hansen, Henning Otte (2008b):** "Dansk gartneris placering på verdensmarkedet" I: Gartner Tidende . Nr. 4 * Torsdag 14. februar. 124 årgang. side 42-45.
- Hansen, Henning Otte (2008c):** Hvor bevæger vi os hen? Dansk Gartneris årsberetning 2007/08. p. 8.

- Hansen, Henning Otte (2008d):** "Blomster og planter – et internationalt vækstområde" I: Gartner Tidende . Nr. 6 * Torsdag 13. marts 2008. 124 årgang. side 36-38.
- Hansen, Henning Otte (2008e):** "Strukturudvikling i gartneribrugets afsætningsled" I: Gartner Tidende . Nr. 7 * Torsdag 27. marts 2008. 124 årgang. side 26-29.
- Hansen, Henning Otte (2008f):** "Denmark versus the Netherlands" I: Flower Tech. Volume 11 No. 4, 2008 pp. 30-31.
- Hansen, Henning Otte (2008g):** "Gartneribruget og detaileddet – samarbejde eller „kun“ handel" I: Gartner Tidende . Nr. 11 * Torsdag 22. maj 2008. 124 årgang. side 34-38.
- Hansen, Henning Otte (2008h):** "Strukturudvikling i afsætningsleddet" I: Frugt & Grønt . Nr. 10 * Oktober 2008. 7. årgang. side 470-471.
- Hansen, Henning Otte (2008i):** "Den danske frugt og grøntsektor: Udfordringer og muligheder". I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 2/2008. pp.19-36
- Hansen, Henning Otte (2008j):** "Strukturudvikling i gartneribruget" I: Gartner Tidende. Nr. 21 * Torsdag 20. november 2008. 124 årgang. side 38-39.
- Hansen, Henning Otte (2008k):** "Globaliseringen og dansk gartneribrug" I: Gartner Tidende. Nr. 22 * Torsdag 4. december 2008. 124 årgang. side 22-23.
- Hansen, Henning Otte (2008l):** "Hvad kan vi lære af Holland ?" I: Gartner Tidende. Nr. 23 * Torsdag 18. december 2008. 124 årgang. side 12-14.
- Hansen, Henning Otte (2009a):** "Globaliseringen og den danske frugt- og grøntsektor" I: Frugt & Grønt Nr. 2. Februar 2009. 8 årgang. side 94-95.
- Hansen, Henning Otte (2009b):** "Klynger: Indhold og betydning". I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 1/2009. pp. 11-17.
- Hansen, Henning Otte (2009c):** "Fødevarerklynger". I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 1/2009. pp. 19-28.
- Hansen, Henning Otte (2009d):** "Den danske fødevarerklynge i fremtiden: Muligheder og udfordringer". I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 1/2009. pp. 69-78.
- Hansen, Henning Otte (2009e):** "Agro- og fødevarerindustriens konjunkturer". I: Landbrugets Økonomi 2009. Fødevarerøkonomisk Institut. pp. 55-85.
- Hansen, Henning Otte (2010a):** "Engrossalg af blomster og planter: Igen stigende indtjening og koncentration" I: Gartner Tidende . Nr. 7 * 2010. 126. årgang. side 10-11.
- Hansen, Henning Otte (2010b):** "Frugt- og grøntsektoren og detailhandlen kan samarbejde " I: Frugt & Grønt Nr. 5. Maj 2010. 9 årgang. side 226-227.
- Hansen, Henning Otte (2010c):** "Innovationsordninger i gartnerisektoren virker" I: Gartner Tidende . Nr. 10 * 2010. 126. årgang. side 20-21.

Hansen, Henning Otte (2012): Dansk gartneri og den grønne vækstklunge - Udfordringer og strategiske udviklingsmuligheder. Handelshøjskolens Forlag. 240 p.

Hansen, Henning Otte (2013): Food Economics. Industry and markets. Routledge. U.K., USA and Canada. 420 p.

Hansen, Henning Otte (2015k): Gartnerierhvervets indtjening i bedring. I: Gartner Tidende, Vol. 131, No. 4, 2015, p. 38-39.

IFRO (2015): Landbruget Økonomi 2015

http://curis.ku.dk/ws/files/153610590/Landbrugets_konomi_2015_2_udgivet.pdf

IBISWorld (2014): Frozen Food Production Market Research Report | NAICS 31141 | Feb 2014

IMD (2015): World Competitiveness Online.
<https://www.worldcompetitiveness.com>.

Landbrugsraadet (flere årgange): Landbrugseksporten

LEI (2015): Agro & food portal
<http://www.agrimatie.nl/Data.aspx>

Nationalbanken (2015): Danmarks Nationalbank
<http://www.nationalbanken.dk/da/Sider/default.aspx>

PKM (2015): Årsrapport 2014. Gartneriet PKM A/S

PK Revision (flere årgange): Regnskabsanalyse - gartnerier
<http://www.pkrevision.dk/?q=node/3>

Rasmussen, Søren (2015): Søren Rasmussen, Økonomichef, Alfred Pedersen & Søn.
Telefoninterview, oktober 2015.

Rosa Danica (2013): Årsrapport 2012. Gartneriet Rosa Danica

Rosa Danica (2015): Årsrapport 2014. Gartneriet Rosa Danica

Rynkeby (2015a): Rynkeby Foods A/S: Tal og fakta
<http://www.rynkeby.dk/rynkeby/virksomheden.aspx>

Rynkeby (2015b): Rynkeby: Dansk bærproduktion for lille og uudbygget. Adm. dir.
Jørgen Dirksen, Rynkey. I: FødevareWatch. 12. februar 2015
<http://fodevarewatch.dk/secure/Drikkevarer/article7433264.ece>

SeedCom (2015): Interview og email-korrespondance, oktober 2015. Claus Bech

Skatteministeriet (2011): Energiafgift for erhverv og konkurrenceevne. Marts 2011
<http://www.skm.dk/public/dokumenter/lovstof/2011/konkurrenceevnerapport.pdf>

Spørgeskemaundersøgelse (2011): Spørgeskemaundersøgelse blandt aktive gartnere, landmænd og andre interessenter i fødevareklyngen.

Thoruplund (2015): Årsregnskab 2014-15. Gartneriet Thoruplund A/S, Fraugde

UN (2015): UN Comtrade database
<http://comtrade.un.org/>

World Economic Forum (2015): The Global Competitiveness Report 2014 - 2015
<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>